

向Costco宣战的必要,到底是个什么鬼 >05~06
李开复“背叛”的初心和他失去的光环 >07~08



微信扫一扫
或当地邮局
订阅纸质版



微信扫一扫
订阅高清全彩电子版
手机·平板·电脑

逍遥子通过终极考验: 最忠于马云的人,正式掌舵阿里帝国

>02~04



(图/CFP)

OPPO Reno2 首发体验:“过山车级防抖”究竟有多强? >17

荣耀 Play3 首发体验:熟悉又陌生的千元内新宠 >18

华硕 ROG CROSSHAIR VIII IMPACT 主板深度体验 >19

开始玩灯就根本停不下来,这款机箱太魔性 >20

逍遥子通过终极考验： 最忠于马云的人，正式掌舵阿里帝国

@铎刻度记者 黄旭

9月10日。杭州。晴。黄历上说：宜嫁娶、订盟、纳采、祈福。这一天，在全世界无数媒体、网民的聚焦中，马云将正式卸任阿里董事局主席一职。

这一天，恰好是教师节。不管外界对“马老师”的未来如何猜测，弱冠阿里，已正式迎来去马云时代，它的未来，都将和新的掌舵者——张勇（逍遥子）息息相关。

自2007年，马云第一次在内部提出“放权”开始，到现在已过去12年，他也“退休”三次：

2007年，他将阿里总裁职位让贤于卫哲；

2013年，他辞任阿里集团CEO，将接力棒交给陆兆禧；

2018年，宣布以一年期限过渡，将董事局相关事宜交付张勇。

如今，卫哲、陆兆禧等曾显赫一时的名字，已成为一段遥远的传说。人们仍然有一个疑问：为什么马云最终选定的是张勇？

回答这个疑问的版本故事不少，但各种纷繁故事背后，却鲜有人提及背后真正核心：擅长驭人术和用人之道的马云，其实不过是选了一个最懂自己、最忠于自己的人，去延续阿里“让天下没有难做的生意”和“成为102年的企业”的战略愿景。



马云对逍遥子的最后考察

现在看来，马云去年教师节“一年后正式卸任阿里董事局主席”的说法，某种程度上更像是马云对张勇的最后考察。虽然自2015年，张勇取代陆兆禧，成为阿里巴巴CEO前后，这个曾经的职业经理人，就在阿里表现出了优秀的创造力和领导力，阿里几个重要节点，比如双11购物节、手机淘宝、菜鸟网络，以及天猫聚划算整合、推出“三纵两横”架构，2017年阿里全面转向新零售等战略，都是张勇一手主导，表现不俗。

但有了陆兆禧“前车之鉴”，马云是否真能如愿退休，张勇能否最终承担起这个重任，恐怕不少人仍然会打一个问号——2013年5月10日，那场声势浩大的淘宝十周年晚会现场，马云在4万人见证下将阿里CEO交给陆兆禧时，就数次哽咽：“我以后不回来了，你们会做得更好。”那一刻的马云，真认为自己在创业14年后，可以正式从阿里退休了。后来故事大家都知道，陆兆禧在IM应用“来往”失利，让阿里集全公司之力打造的“All in 无线”梦想落空，陆兆禧与马云大吵一架之后，在2015年5月10日，向张勇交出了帅印。“……接马云的位置是非常困难的。”6年前，拥抱陆兆禧将他推向前台时，马云说。这对张勇亦如是——毕竟，不仅是张勇，无论是陆兆禧，还是更早之前的接班人卫哲，都曾对阿里立下了汗马功劳，但最终，卫哲、陆兆禧，都最终比马老师先一步“退休”。

从20年前创业一开始，相比人性，马云更信任的是制度，这甚至要追溯到2000年互联网泡沫破灭。当时，阿里过得很惨淡，但仍然和关明生、彭蕾讨论建立阿里的组织、战略和价值观，形成了“百年阿里”培训制度。后来，马云用10年时间，去追寻“如何保证马云离开公司以后，阿里巴巴依然健康发展？”的答案。最终，他在2009年开始搭建“合伙人制度”，他说，相信只有建立一套制度，形成一套独特的文化，培养和锻炼出一大批人才接班体系，才能解开企业传承发展的难题。可以说，过去十年来，日渐完善的合伙人制度，才是阿里维系阿里巴巴生态健康的核心关键（因为合伙人制度，阿里在香港谋求上市时遇到挫折也在所不惜），而不是某个人，甚至包括马云。当然，也不是张勇。关于“合伙人制度”，阿里巴巴集团执行副主席蔡崇信曾如此解释：

“不少优秀公司在创始人离开后，迅速衰落，同样也有不少成功创始人犯下致命错误。我们最终设定的机制，就是用合伙人取代创始人。道理非常简单，一群志同道合的合伙人，比一两个创始人更有可能把优秀的文化持久地传承、发扬。”

Huntkey 航嘉

新上市

航嘉SSH601-2新国标插座

扫码立享优惠

上接02版

这也是相比中国其他诸多互联网企业，一旦某个接班人出现问题或表现不佳，创始人就束手无策、焦头烂额的最大区别——没了卫哲、陆兆禧、俞永福，还有张勇，还有大批“80后”管理干部和技术骨干，还有更年轻的“90后”天猫、淘宝双位置总裁蒋凡。对和马云性格完全不同的张勇而言，性格内敛、说话轻声细语的他内心恐怕无比清楚：尽管自己通过了两次大考，但对自己真正考验，还有来自2018年9月10日，马云宣布卸任消息之后这一年，阿里的走向。现在来看，过去一年中，张勇主要做了几件事：对阿里组织结构调整和升级，收购网易考拉，以及成立经济体发展执行委员会。首先是组织架构调整，从2018年10月，饿了么与口碑合并组建阿里本地生活服务公司算起，过去1年时间里，阿里至少进

违背价值观，“杀无赦”

在张勇通过马云的最后考验之前，他还经历了为时数年、惊心动魄的两次大考。其一是阿里价值观的考试——这个问题，看似简单，却是马云当初挥泪斩卫哲，甚至让忠心耿耿的彭蕾淡出的最重要原因。

众所周知，马云的梦想是让阿里“活102年”。如果说，“合伙人制度”，是马云找到让阿里实现“活102年”的组织制度，那么价值观，则是能否“活102年”的关键。

“客户第一，员工第二，股东第三。”是马云过去讲了二十年的名言。在马云看来，价值观是阿里巴巴的立身之本，是加入公司后所有人的约法三章，是高楼大厦的水泥，是内功。

心态失衡，导致忘记企业价值观。是几乎所有企业都在说的事情，但少有企业家像马云那样，成为他最担忧的事情，以至于在不同场合对员工多次警告：不要太在意股价和赚钱，因为利润并不是阿里巴巴的核心追求。

曾经公认的第一代“接班人”卫哲，后来对此深有感触。他在离开阿里几年后曾对媒体坦承：自己加入阿里几年里，就算是阿里股价从40多港币跌到几港币，马云都没有给他打过电话。

但有一次，卫哲将阿里主页上一个交流为主的商人社区位置移到了不显眼位置，因为原位置一年可以卖出上亿利润的广告，他在晚上十点后接到了马云一通“你不想活了，阿里不想活了”的电话。

这个故事具体细节他人不得而知，但至少在表面，马云认为这是一个企业价值观的问题。也是马云最无法容忍的问题，也是哪怕“放权”，他同样在控制的事情——这并不奇怪，无论是王石，还是马化腾、任正非，企业价值观，同样是他们最在意的事情。

遗憾的是，卫哲，作为一个典型的新商人，外界对他的一个普遍评价是：温文尔雅但逐利而为，始终没有跟上马云对企业文化价值观的理解——最终，卫哲带领下的阿里，在2011年爆出欺诈事件和假货风波。

这给阿里带来了巨大影响和伤害。彼时的马云，没过好2011年的春节。根据《中国企业家》报道，他的“难过”在于考虑“人”：“处理人与人的沟通是最痛苦的。”

马云最终找到了理想主义和现实主义权衡的方向，亲手开掉了卫哲。后来，他在

行了两大、三小五次架构调整升级，几乎涉及所有业务线及其负责人。

其中，去年11月，首次提出“商业操作系统”的调整，被广泛认为是最近几年来动作最大的一次。此外，阿里还以20亿美元收购网易考拉、7亿美元投资了网易云音乐，继续夯实阿里在新零售、大文娱领域的业务布局。业绩也证明张勇通过了大考——如今，在张勇的带领下，阿里连续10多个季度实现业绩持续增长，今年5月17日，2019财年收入3768.44亿元，同比增长51%；净利润876亿元人民币，同比增长37%。不仅阿里影业相关内容首次出现在阿里巴巴集团的财报中，而且电商领域新增消费者数量超过一亿，77%来自下沉市场（注：阿里巴巴财年从每年的4月1日开始，至次年3月31日结束）。



马云

接受媒体采访时，说起“杀”卫哲的决策逻辑：“我其实就干了这么一件事，坚守这个公司的使命感、价值观，我就是这个守门员，这事谁也别碰，其他事都可以讨论。”

他加强了自己的观点：任何人都应坚持业绩和价值观的双重目标，缺一不可。

马云彼时不会想到，卫哲之后，出问题的会是彭蕾。作为“阿里十八罗汉”之一，外界给过彭蕾很多标签：“马云最信任的女人”、“阿里最有权势的女人”、“支付宝女王”。

甚至，也一度传闻彭蕾是马云的接班人，据说她曾说过一句让所有阿里中高层都大为赞赏并疯狂转发的话：“无论马云的决定是什么，我的任务都只有一个——帮助这个决定成为最正确的决定。”

但在2016年11月，支付宝圈子事件爆发，近百个圈子中的“校园日记”和“白领日记”引发争议，短短几天，该事件迅速引爆网络，甚至引来王思聪的吐槽。

马云立即给支付宝管理层打电话，但都没打通。当时，彭蕾和蚂蚁金服22位高管正飞往美国旧金山。后来，尽管彭蕾多次召开高层反思会，并发出一篇《错了就是错了》的公开信，但一切显然已无可挽回。

这是对自己的忠诚，或者对阿里价值观的忠诚吗？在马云看来，恐怕不是的。

2018年4月，彭蕾卸任蚂蚁金服董事长，离开蚂蚁金服转战东南亚Lazada，几个月后又突然卸任这家公司CEO，仅保留董事长职位。

彭蕾其实对此结局或许早有预料。2007年平安夜，她的丈夫，淘宝网CEO孙彤宇被宣布“离岗进修”。其真实原因，至今是个谜。

张勇也有过危险时刻。2011年，他重回淘宝商城，调整对商家的技术服务费和违约金，随即引发了被称为“十月围城”的小商家围攻淘宝商城事件。

这是否恪守了马云一再强调的阿里价值观？这一直有所争议。张勇后来称那是“艰难的一周”：“我最大的收获和体会就是，阿里已经不是一个生意，我们的平台已经有了公共属性。在面对错误的时候，最重要的是要有敬畏之心。”

8年之后，回头看去，张勇当年遭遇的危机，其实促进了天猫（淘宝商城）的长远健康发展，与卫哲、彭蕾引发的价值观危机有本质上的不同。更何况，后来发展也证明了张勇判



逍遥子张勇



2017年7月14日，马云、张勇一行出现在盒马鲜生

下转04版

● 上接03版

断,天猫早就成了阿里最重要业务之一,而双11也成了电商,甚至整个零售行业每年的重大节日。

从这个角度,人们也能理解,马云为何

没有指责张勇,而是说了一番意味深长的话:“张勇今天再不可能出商城事件。商城暴乱,他还会再让它出现吗?不可能了。他比谁都懂,这就是一次痛苦带给他的。”

只会务实或务虚,都不行

某种意义上讲,天马行空的马云,始终是一个老师角色,传道、授业、解惑,但“传道”始终是第一位的。

如今主要聚焦阿里国际化,还包括公益、女性与儿童的彭蕾,2017年在湖畔大学授课时承认:

“坦率来讲,马云很多天马行空的想法,我们最后有些可以消化,但有些我不一定完全认同,但我也还是会去做,而且会不折不扣地去做。”

百分百去做,是忠诚的表现。但问题是,阿里巴巴早就被证明了巨大成功,成功的同时,也会为既有文化、规则和行事等方式带来合理性,这个合理性,对天马行空的马云而言,恐怕是一个弊端。否则,仅仅局限于理性上,如何才能去延续阿里“活102年”的梦想?

因此,务虚、务实、开拓几方面如何结合,是马云对接班人的第二个考验。

有“救火队长”之称的陆兆禧,曾被认为是务实标杆,却因为其他方面的欠缺,最终失去了属于他的阿里时代。

根据媒体描述,在阿里,跟随马云17年的“铁木真”陆兆禧,一直是“执行力”标杆,只要马云给他安排一个任务,他总是毫无怨言地坚决执行,因此收获了“救火队长”的名声,这是他得以从马云手中接过阿里CEO的最重要原因。

彼时,马云忽视了陆兆禧的另一面:陆是一个不善言辞,甚至讨厌讲话的人,面对马云时,陆兆禧又极度缺乏自信,甚至90%时间都是马云在说,陆在听,更不要说比马云看得更高、更远。

2014年,在微信占领大批用户,用“微信红包”进入电商、支付、生活服务等多个领域时,陆兆禧认为,缺少社交产品的阿里必须补上这一环,才能在社交领域占据一席之地。

马云说好,于是举阿里之力,甚至拉来

自己商界、明星界朋友站台,开始做“来往”。但到了2014年底,来往用户数不过几百万,产品也被丁磊评为负分。

有报道显示,陆兆禧到最后一刻都不肯认输,甚至为此跟马云大吵了一架。最终,通过将淘宝用户引流到手机客户端,力推手机淘宝和百川计划的COO张勇取代了他。遗憾的是,陆兆禧始终没明白,自己之所以彻底失败,是因为选错了方向——IM应用社交是腾讯的大本营,而阿里起家于电商,长于运营。

张勇上任后,阿里开始转变思路,通过企业协同软件“钉钉”重新切入社交领域——如今,截至2019年6月30日,钉钉用户数突破2亿,企业组织数突破1000万。

如果说,过于务实、开拓不足让陆兆禧最终倒下,后来的俞永福,却又是因为不够务实。

2014年6月,阿里收购UC,作为UC创始人,俞永福进入阿里,集万千宠爱于一身,两三年时间平步青云,掌管着阿里大文娱、阿里移动、阿里妈妈等多个“帅印”,成为仅次于马云、张勇的阿里“三号人物”。

俞永福主抓的阿里大文娱野心够大,问题是,他只是在业务上做简单加法,以并购为主,自建为辅,把影视公司、在线视频、在线音乐、在线游戏、在线体育与在线文学等业务拼凑起来,埋下了阿里大文娱多年混乱的伏笔。

俞永福的出局,也就理所应当了。

相比之下,2015年,张勇在领导阿里合并手淘和淘宝,宣告淘宝全面完成移动化转型后,就在2016年提出了未来新目标:“阿里巴巴要积极推动打造一个互联网经济体。”具体而言,张勇将“互联网经济体”的概念数字化了,“到2036年,阿里巴巴要服务20亿消费者,创造10亿元的经济效应和1亿个就业岗位。”



马云与陆兆禧

逍遥子的阿里未来

这样的未来蓝图描绘,卫哲没有过,陆兆禧也不会,只有张勇了。加上突出的业绩,才是最忠于自己,忠于阿里价值观的人选。

可以说,此后,一切战略和概念,无论是2017年的五新战略(包括新零售、新金融、新制造、新技术、新能源),还是2018年的“阿里巴巴商业操作系统”,看似不断更新的战略与概念背后,却从未改变“基础设施提供商”这一马云认定的定位,只不过,它从电子商务基础设施提供商升级为了数字商业基础设施提供商,有了更多内涵。

这同样也是张勇面临的长远最大挑战:如此巨无霸的阿里,旗下业务都是国家级应用,倘若“水电煤气”的基础设施,牵一发而动全身。如何确保它竞争机制、文化体系继续有效,去延续阿里“活102年”的战略愿景?

同时,在业绩上,张勇还要保持它在每个领域的强

大竞争力:比如生鲜领域,盒马属于阿里“新零售”重要布局一部分,但是它还远远谈不上必定成功。比如外卖领域,旗下饿了么业务,与美团在各地的战火正越来越烈,远未分出胜负。再比如根据阿里8月15日公布的2020财年第一季度财报,阿里42%的营收增速几乎是近两年最低,电商业务增长也有疲态。

对此,张勇喜欢用经常挂在嘴边的两句话来回答,“战略是打出来的”、“因为相信,所以看见”。去年9月底,他还首次谈起了组织文化,“梦想本质是源于不断为客户、伙伴创造价值的自我驱动。我们要成为造梦者,而不仅是被梦想激励的人。”

无论如何,随着马云的正式卸任,阿里将从9月10日,开始正式进入张勇的时代。

而且,随着彭蕾、蔡崇信等阿里十八罗汉相继退出一线管理层,张勇的阿里时代,也迎来了前所未有的一致性和统一性——

今年5月,阿里成立了经济体发展执行委员会,这是目前阿里组织最高机构,经济体包括蚂蚁金服、盒马、菜鸟等,各个业务板块的负责人以及集团高管,他们全部直接向逍遥子汇报,汇报高管多达33人。

不过,不可否认,未来每一天,如同乔布斯与库克、柳传志与杨元庆一样,张勇都不可避免的,会被人们拿来与马云进行比较——事实上,马云仍然是阿里巴巴的永久合伙人,仍然是阿里巴巴的价值守护者与掌舵者。

此前,有记者问张勇:“你会担心自己成为马云阴影下的CEO吗?”

张勇如此回答:“第一,马云是阿里巴巴的创始人,马云的存在是客观事实;第二,是阴影不是阴影,完全取决于你怎么做。马云肯定希望他挑选的人能够成功。所以,要考虑的是怎样去利用好董事会主席的资源,而不是把他看成一种负担。”

逍遥子张勇的阿里未来,时间会给人们答案。❶

向Costco宣战的必要,到底是什么

@铎刻度记者 邓晓进 李麒麟

Costco来到中国,上演了一出矛盾冲突极为突出的大戏:营业5小时就停业,火爆之后又因消费者排队退卡而加班到深夜……因此成为了各方关注的焦点。

在这个焦点之下,必要商城的副总裁苗芳赫带队对Costco进行了现场考察,并拍照进行了价格对比。苗芳赫还在考察结束后对媒体放话:“必要商城同样的东西,比Costco便宜至少30%。”并当场宣布正式挑战Costco,“任何人,只要发现必要上的同类商品比Costco的贵,将按照差价的十倍给用户奖金!”

那么单方面宣布高调挑战Costco的必要商城到底是个怎样的平台,是什么让它有底气对世界级零售巨头发起挑战?为此铎刻度记者进行了一番调查,试图揭开必要“雄心勃勃”的真实面目。

大牌云集:原料商存疑

必要,最近完成了一场自我品牌营销——挑战Costco。的确,记者认识必要,也来自这场挑战。但在此之后,记者第一时间做了一个认知调查,结果却是对于必要商城这个零售电商平台,几乎无人知晓,更别说使用。

那么,这到底是怎样一个平台?

记者打开必要商城的APP,首先出现的就是“大牌品质,工厂价格”的slogan。进入商城的主页面,banner位置滚动播放的宣传产品中,每一样都用比产品名称介绍还大的字号标注着:百盛制造商直供、LA MER 原料制造商直供、万豪酒店产品制造商直供、飞利浦制造商直供、CALVIN KLEIN 制造商直供……

再进入到美妆类目之下,所有产品都用显眼的颜色标注出了类似“Sisley 原料制造商直供、CHANEL 原料制造商直供、SK-II 原料制造商直供”等字样。记者再进入到个护、男装、箱包、家纺等其他类目,发现所有的产品都有类似标注,而且全是相关领域的国际大品牌。

记者选择了一款首页推荐的热门产品,标注有“SK-II 原料制造商直供”的皙钻亮采美颜精华。光从产品的外形看,跟SK-II品牌一款被大家称为“小灯泡”的明星产品非常相似:差不多弧度的瓶身,也是采用滴管的使用方式,而且性质也相同——都是精华液。

但是,在必要商城上这款产品30ml只需要64元,同样规格的SK-II小灯泡在天猫官方旗舰店的价格为960元。

记者调查发现,作为普通消费者,一般都会冲着“SK-II 原料制造商直供”这个标注而引起对产品的关注。但对于这个原料制造商的真伪却无法得到证实。因为该产品在商品的详情页中只有产地是上海以及品牌是Origin Oasis,还有一些简单的特色成分,但跟SK-II是否有关系没有任何体现。

记者在企查查通过搜索Origin Oasis,得知该品牌商标归属于科丽思化妆品(上海)有限公司。但在关于企业的相关信息中看不出跟SK-II存在任何联系,也无从印证其是否为SK-II的原料供应商。



必要商城创始人毕胜

下转06版

电脑报电子版年底狂欢!

—— 无/需/领/券/, /直/接/少/钱 ——

从即日起到年底,
电子版全年版超值特惠**138元**。



电脑报电子版六大优势:

- **便宜:**一百多元看一年, 环保学习两不误!
- **快捷:**提前一天读报, 无需等待投递员!
- **灵活:**可从任意一期开始计算, 随意跨年!

例如:你从2019年36期开始, 可以看到2020年35期结束

- **多平台:**手机、平板、电脑, 账号通用一起看
- **全彩:**原有的黑白版全部升级为彩色, 阅读更快乐!
- **增刊:**电子版独家增刊, 游戏、娱乐、生活一网打尽



手机淘宝扫一扫立即订阅
icpcw.com/e
如有疑问请咨询店铺客服

上接05版

随后,记者向必要商城中该品牌客服进行咨询。“这个产品跟 SK-II 的小灯泡在品质和用料上差不多,只是品牌不同。”客服告诉记者,产品是原料供应商提供的部分原料,但配方是该品牌研发部门自行研发的。而当记者问起,怎么证明这个原料提供商就是 SK-II 的原料提供商呢?该客服称:“产品‘由某制造商出品’仅为陈述制造商既往生产经历,并不意味着相应产品与特定品牌产品相同。”

记者向客服表达,希望他们能提供相关的材料来证明其所谓的原料供应商资质属实,对方却称,这属于公司机密,不在其服务范畴内,但愿联系研发部看能否提供相关证明。但截至记者发稿之时,对方也没有任何回应。

为此,记者从淘宝天猫 SK-II 官方旗舰店的相关工作人员那里了解到,该品牌旗下产品除了一款修护乳是在美国生产的,其他产品都是在日本完成生产,其产品的原料也都是日本进口。

由此可以看出,必要商城上这款 SK-II 原料提供商的存在就有点蹊跷了。

到底是平价替代还是高仿?

关于必要商城的介绍,其 APP 中这样写道:必要是一家用户直连制造的电子商务平台,采用 C2M 模式实现用户到工厂的两点直线连接,去除所有中间流通环节,连接时尚设计师、制造商大咖,为用户提供匠心品质,平民价格,个性且专属的商品。

但在应用商城中,关于必要的介绍,则多了一句:必要承诺不卖高仿、不卖假货、永不打折。

可事实上,目前必要商城中的高仿产品不在少数,美妆个护区域更是重灾区。以一款香奈儿的唇膏为例,这款名为“香奈儿可可小姐唇膏笔”的产品在官网上售价 330 元,而必要商城中一款名为“瑟尤丽恩炫彩夺目按钮唇膏笔”却从外形、字体、排版、颜色等多方面与前者达到了高度相似,可售价仅为 20 元,且顺丰包邮。

在该商品的标题上方,醒目地标注着“CHANEL”原料制造商直供。可详情介绍页中,却并没有出现有关于产品原料构成和产地的信息,甚至在记者进一步询问该商品使用了什么与 CHANEL 有关的材料时,客服只回答“这个没办法告知。”

对于看上去如此赤裸裸的高仿,记者向北京志霖律师事务所律师、网经社—电子商务研究中心研究员赵占领进行了咨询。他提到,判断必要商城中的产品是否侵

之后,记者采访了一位化妆品行业从业多年的人士,“现在的国际大牌,产品都供不应求,自己需求量都很大,哪里还有什么原料可以供应给其他的企业或者平台。”该人士告诉记者,现在大公司原料都是全球采购,即便是 made in 3rd party 的工厂也只是借用其生产线,而大公司对原料的把控是很严格的,实行统一管理,不会那么轻易地让原料外流。“如果真有外流原料,报损留下来的残次可能性更大。”

在采访中,这位化妆品行业的资深人士也特别强调,一个产品的好坏除了原料,还有配方,还有生产工艺等,息息相关的环节很多,而产品的配方是绝对的商业机密不可能外泄。换句话说,配方都不一样的产品是没有可比性的。

从上述采访记者发现,必要商城上的原料提供商本身的真假,消费者很难得到确定的答案。其产品与对标的大牌从外观设计到功效宣传上都极为相似,再加上标注的某某原料提供商、某某制造商直供等信息,会对消费者造成很大误导。

权,首先需要香奈儿公司对这款产品申请了外观设计专利。可如果没有申请的话,则需要判断该产品是否属于作品、是否有版权,从而进行判断是否侵权。而针对上述情况来看,赵占领律师表示“侵权可能性较大。”

除此之外,相似的情况还有很多,例如娇兰幻彩流星蜜粉饼与瑟尤丽恩流星雨幻彩蜜粉饼,法国贝德玛卸妆水与洁净补水柔润温和清爽卸妆水……必要商城中的这些产品绝大多数都在产品的包装造型上下足了功夫,尽可能地与国际大牌产品相似。

据记者了解,不少美妆护肤类厂家会因为节约成本,而选择使用通用包材。可上述情况中所提到的“香奈儿可可小姐唇膏笔”在市面上的造型算是较为独特,必要商城中的商品显然有刻意为之的嫌疑,这对于消费者来说更是具有迷惑性。而娇兰幻彩流星蜜粉饼的内在产品更是拥有独特风格和造型,这样的产品我们很难不用高仿来形容。当初必要给出的承诺,如今看到更像是打脸的证据。

通常情况下,我们把价格更为便宜,功效与大牌产品接近的产品称之为平价替代。但平价替代并不等同于高仿,如果平价产品在外观、造型、字体排版、功能等多方面全数照搬,那么也会被诟病为抄袭、模仿。必要商城中的产品,显然不局限于达到功能相似。

碰瓷与宣战,不如先做好自己

前不久,必要商城副总裁苗方赫率考察 Costco 后宣称:“任何人,只要发现必要上的同类商品比 Costco 的贵,通过必要 APP,找到平台客服,上传相应证据,必要将按照差价的十倍给用户奖金!”

然而在这之前,必要商城创始人毕胜却曾高声喊着:“我不想像谁,也不想把必要具象到非得跟谁去类比。”

如此高调的打脸,竟然又是一次。

事实上,即便必要碰瓷 Costco,两者却并没有太大的相似点。Costco 属于量贩式仓储会员店,会员制在这当中发挥着重要作用。同时,Costco 拥有非常强大而完整的供应链和自主品牌,因此在产品的质量和价格中间找到了平衡点。

而必要商城则是采用 C2M 模式,这是创始人毕胜首创的模式。从概念上来看,这种模式是从消费端的需求出发,通过消费行为数据指导上游选品、设计、按需生产,工厂直接供货,无中间环节。

可从目前的必要商城来看,却与这样的描述有些差距。一方面,必要商城中的大多数产品都与大牌产品在外观、设计上高度雷同,并且打出“XX 制造商直供”的诱惑性宣传语,利用大品牌的号召力吸引消费者,这与 Costco 的厂家直供有着明显不同的区分。



消费者在购买商品时很确认原料供应商真伪



必要商城上的这款号称 SK-II 原料制造商直供的精华液与 SK-II 明星产品小灯泡外形相似度很高,但价格差距很大



SK-II 的产品原料全部由日本进口,必要商城中该品牌的原料提供商的存在就有点蹊跷了



必要商城中不少产品与大牌产品外观极为相似

2009-2019: 李开复“背叛”的初心和他失去的光环

@ 锌刻度记者 黄旭 特约记者 王冬冬

没有庆祝活动,也没有发布会,只有极其低调的个人微博和朋友圈的几条消息。

“十年前的今天,创新工场成立……一直没有忘记初心:真心帮助年轻创业者、坚持做技术型投资人,让中国创新得到世界尊重。”

9月7日,李开复在微信朋友圈连发三条消息,“感谢感恩这十年”——十年前的9月4日,他以一条“再见,谷歌”微博,宣告自己谷歌四年从业经历的结束。3天后,高调宣布创办创新工场,其身份从前谷歌大中华区总裁变为一位创业者。

十年荏苒,创新工场已成为一家国内知名的投资机构。根据IT桔子数据,其至今参与 437 起投资事件,共管理四只美元基金和三只人民币基金,总规模约 150 亿元人民币,通过并购、上市退出案例已有 22 个,其中上市退出 5 个,并购退出 17 个。

作为最近十几年来曝光率、光环最多的职业经理人、青年导师、微博大V、投资者,李开复对创新工场这十年的成绩单,内心是否真的完全满意?

今年3月开始,锌刻度曾通过微信联系李开复,试图聊聊这十年创新工场的变化,未果。8月,一位接近创新工场、李开复的业内人士如是对锌刻度表示:“他们略忌讳十周年这个事情。”

原因很简单,“其实做得并不好。”上述人士说。

“帮助中国青年成功创业”

过去几年,外界知道创新工场的人很多,了解他们具体做什么的人很少。最初,人们以为它是一家孵化机构,后来又以为是“孵化+投资”机构,直到2018年,李开复亲自召集媒体解释:创新工场是一家VC+AI的机构,也是一家技术型投资机构。

现在,无论是李开复,还是创新工场各位高管,绝口不提自己与“孵化”有关——但事实上,构建一个区别于传统PE/VC的创业孵化环境,才是李开复成立创新工场的初心。

“我们不做直接投资。”2009年9月26日,在重庆一家五星级酒店会议室,记者与李开复进行了一次长达90分钟的访谈交流,他说起创新工场未来定位时如此表示。

彼时,创新工场刚刚成立不到20天,各大网站、报纸头条都还是李开复和他刚刚成立创新工场。李开复已和联合创始人王肇辉,频频到各地出差,为自己刚出版的自传《世界因你不同》签名售书——或许是种巧合,自传出版日期,与创新工场成立日期相同,都是2009年9月7日。

在这场由王肇辉安排的交流中,李开复谈起了他与谷歌中国、微软、苹果、SGI等跨国巨头的过去与纠结,以及对创新工场的未来期望:“创新工场是一种新的天使投资和创新产品的整合,就像一个黄埔军校,帮助中国青年成功创业。”

这是一个让他激动振奋的工作。毕竟,他除了谷歌大中华区总裁这一职业经理人头衔之外,当年被外界宣传的,还有11岁的留学生、奥巴马的大学同学、33岁的苹果副总裁等光环,以及无数大学生心中的“青年导师”——那时,他已经做了至少300场大学演讲,为50万个学生释疑解惑,为中国大学生写了7封公开信。而原本在某大学生杂志社工作的王肇辉,也是因为如此与李开复结缘。

彼时,硅谷著名孵化机构Y Combinator刚刚在硅谷名声鹊起,创业孵化器这个名词还并未为人所熟知——YC也就是10年后从百度离职的陆奇,加入的那个创业加速器。李开复当时的目标,也是打造“成为中国的Y Combinator。”

“背叛”初心发力投资

因此,严格意义上来说,那时的创新工场算是一个创业者,自己创业,然后拉上一帮人创业。

那时,外界质疑的一个最大问题大概就是:李开复都不是一个成功创业者,合伙人团队也缺乏实操经验,他凭什么教别人创业?何况创新工场还要占17%左右的股权比例,对外界成熟和优秀的创业者来说,为什么要接受创新工场的条件?

客观而言,尽管那时创新工场能在起始资金、人才、产品建议、公关传播上,给创业者一些帮助,但整个创新工场,唯一拿得出手的IP,仍然只有李开复。

大佬影响力是最好的背书,更何况是勤奋的大佬。熟悉李开复的人士说,他几乎是随时随地在工作,利用名气、人脉,为投资的项目做桥梁。

同时,他还努力经营微博,让自己变成微博精神领袖,这样庞大的微博粉丝也为创新工场投资项目增光不少。

为此,他亲口对记者表示:“绝对不做直接投资,这也是我们与风险投资的最大区别。我们不接受投资项目,只接受他们的想法来投奔我们。”

同时,他承诺,创新工场将为培养的企业,“提供资金、商业、技术、市场、人力、法律、培训等一揽子服务,帮助创业者开创一批最有市场价值的产品。”

创业孵化器,成为外界对创新工场的定义——直到3年后,上海办公室落成时,门口仍然写着:“这里孵化的不仅仅是项目。”

作为彼时中国互联网最具影响力,甚至某种程度影响力远超马云、李彦宏、马化腾的个人品牌——李开复的创新工场,不仅从一开始就得到了柳传志、郭台铭、俞敏洪、徐小平等人8亿元的启动资金,也毫不夸张地说,开启了此后持续多年的国内创业孵化热潮。

在李开复的个人号召力以及他所确定的模式下,创新工场由管理层在移动互联网等领域确定创意和项目,建立了多个孵化器引导小团队来实施项目,并进一步成长为独立运作的公司。

同时,在创新工场内部,由一支专业团队帮助创业者处理财务、法务、人事、公关等日常事务。当然,还有最重要的,这些创业团队会得到李开复、汪华(曾是Google中国战略发展总监)、陶宁(前Google中国运营总监)、蔡学镛(支付宝前架构师)等创业导师们的指点。

“当时就是这么简单,把开复的想法、汪华的想法体现在产品中。创新工场最早招来的全是技术人员,而最开始的产品就是落实他们这些创始人的想法。”创新工场现任CEO陶宁曾对媒体表示。

从成立到2011年,创新工场早期创业项目中,豌豆荚、点心、应用汇、友盟、魔图精灵,都是创新工场内部孵化的项目,然后独立运作成长起来。

这里面,当年最出名的项目是豌豆荚,2016年它以不到2亿美元价格卖给了阿里巴巴。最具前瞻性的是友盟,作为创新工场2010年8月推出的第二款创业项目,在阿里2013年花8000万美元收购之后,创始人蒋凡跟随进入阿里巴巴,如今蒋凡已是淘宝总裁兼任天猫总裁,阿里巴巴“五新执行委员会”成员。

“VC只有行业品牌,但李开复老师更有公众品牌,大大利于产品推广。”一位创新工场旗下公司CEO曾如此说:李开复被他所孵化的团队视为“扑克牌里的K”、“不可质疑的一号人物”。

外界批评、质疑同样自成立以来就没有停止过。其中,创新工场没有任何激动人心的明星项目,成为外界最大批评——豌豆荚只是91手机助手“翻版”;点心只是Android系统的加强版。投资的知乎和点点网,也分别照搬了对应的国外模式Quora和Tumblr。

盛名之下的李开复,更难以解决困扰创业者的最大问题:盈利模式。

当初受李开复个人品牌吸引,入驻创新工场的多个创业者,离开后抱怨:创新工场品牌效应大于孵化作用,入驻一年后,团队仍然没有找到明确的盈利模式,光有品牌背书有什么用呢?



2009年11月,李开复在创新工场办公室。图/视觉中国



图片来自李开复朋友圈



扭转创新工场命运的关键人物之一汪华

0下转08版

◀ 上接07版

缺钱的还有创新工场。由于团队不断膨胀,到2013年7月创新工场工友总数已经超过3000人,一年运维费用上亿元,每年烧掉的投资也在数亿元。王肇辉说,李开复常常思考,怎么用有限的钱去养这么一个团队。

事实证明,这个问题,在2015年各种孵化机构如同星星之火燎原时,仍然没有为入驻创业者找到有效解决办法——这导致无数创业者的死亡,也让无数空壳化的孵化机构迎来了关闭结局。

无从去猜测,如果李开复一直坚持他的初心,那么创新工场是什么现状。

唯一可以肯定的是,李开复远比那些后来前赴后继,进入这个领域的都认识得更早更清楚:“孵化器”模式是有问题的。

“别说可持续发展了,每年发展都很困难,孵化器需要退出时间,如果没有后续资金的注入将无力维持。”李开复说,而且这种模式无法吸引最好的企业家进入。“企业家不希望导师来告诉他们需要什么,他们希望自己可以决定公司的未来。”

转为纯粹的VC投资公司

命运的手,变化莫测。2013年9月至2015年2月,李开复因患淋巴瘤离开创新工场日常工作17个月。

这17个月,恰恰是移动互联网大爆发,涌现很多新商业模式和商业趋势的时期:比如联想收购摩托罗拉移动,与小米争起了国内手机市场老大;阿里收购了高德地图、UC,入股优酷土豆,又去美国上市,一夜诞生众多亿万富豪;腾讯“微信红包”走红移动社交网络,还入股京东商城、大众点评;百度收购了糯米,让外卖平台的竞争进一步升级。

这同时也是大量跟创新工场类似模式的创业孵化平台涌现的时期。根据清科数据统计,2014年正是国内VC投资规模创新高一年,2014年中国天使投资规模为32.35亿元人民币,同比增长94.96%。

在创新工场内部,也发生了重大变动——2014年4月,两位合伙人赖晓凌和邱浩相继离职创业,陶宁也在2014年9月因为某些原因暂时离开。

但在李开复回归之际,他却惊喜地发现:在李开复离开的17个月中,仅2014年那一年他们就投资了近80个项目(据IT桔子数据),2期基金的1亿美元已全部完成投放。但更重要的是,创新工场的投资此前从未涉及C轮及以后,但在这17个月中B轮投资明显增加,并且涉足C轮和D轮。

管理合伙人,主要负责创新工场投资方面业务的汪华,是李开复告病后从幕后走到台前的代表性人物。根据媒体报道,斯坦福毕业的他有为业界称道的投资眼光,他几乎把所有精力都花在对行业发展和产品的研究上,不理发,不主动睡觉,不喜联络人际关系。

2015年2月,李开复正式回归后,创新工场也开始从孵化器2.0升级到了3.0模式,由陶宁和王肇辉推动的

十年投资回报与“消失”的光环

现在,创新工场的投资赛道变得聚焦与明确,主要集中在五个领域:人工智能和大数据、消费升级、企业服务、教育以及文化娱乐。

其中,AI是李开复最近几年来各种场合“布道”的重要方向——2016年9月,创新工场成立人工智能工程院,李开复亲任院长。2019年6月,创新工场粤港澳大湾区总部揭牌,建立大湾区人工智能研究院团队。

根据IT桔子截至2019年9月2日数据,创新工场至今参与437起投资事件。其中,汪华主导的2014年最为活跃,共计参与93起投资事件,占总投资事件的21%,此后每年投资频次下降。至2019年截至8月30日,创新工场在2019年共计参与11起投资。

其中,投资主要集中在天使轮和A轮,其中天使轮188起,占比约42%,A轮172起投资事件,占总投资事件的38%。中后期(B轮及以后)投资,主要来自2014年后。

截至目前,创新工场总体在文娱、游戏领域投资事件数量较多,共计有123起,占比约27%。不过这些投资都集中在2014年之前,2014年之后投资重点为教育、电子商务、本地生活、金融,以及李开复目前最重视的AI领域。

此外,至今创新工场通过并购或上市而退出的案例共计有22个,其中上市退出5个,并购退出17个。

更重要的是,创新工场已错过了许多投资机会。2012年创新工场仅投资19个项目,真格基金和IDG资本分别投资了32个和26个项目。除了没有明星项目,在当年本地生活、电子商务等众多投资机构布局较多的领域,创新工场也是缺席者。

他开始“背叛”“不直接做投资”的初心,调整商业模式成立了一个5亿美元规模的风险投资(VC)性质的基金,由此前单纯的“孵化”,转变为“孵化+投资”的商业模式。

值得一提的是,调整后,大部分资金被用于回报周期更短、成功率更高的后期投资。而在此前,他选择做风险极高的天使轮基金和投资,加上孵化器,难上加难。

调整后的商业模式,意味着创新工场能为LP(Limited Partner,有限合伙人)们带来更大价值,为创业者提供更稳定的资金来源。

毕竟,哪怕是老朋友,也是需要回报的,这一点从创新工场募集的基金LP名单就可以看出——中经合集团、联想控股、富士康、新东方、红杉、IDG、联发科,很大一部分都是李开复的朋友。

公司内部“兄弟会”,以及与徐小平、蔡文胜共同创立的“群英会”相继成立。

2016年2月,创新工场在经历多次股权变更后挂牌新三板,成为少数在新三板挂牌的VC/PE之一。

不过,作为创始人兼董事长,李开复却不持有创新工场的股份——由于李开复具有外国国籍身份,不符合新三板条件。他在创新工场的收益,主要是来自《董事薪酬激励协议》。

2016年4月,王肇辉离职,创办新基金“如川投资基金”。这位用几封邮件,让李开复成为无数大学生“青年导师”的关键人物,曾在《中国大学生》杂志社从事9年新闻相关工作,成为创新工场四位创始成员之一后,帮助了创新工场投资米未传媒,据称创新工场投资米未传媒的几千万元,在几个月时间提升了6.5倍。

2009年到2014年,创新工场搬家三次,从清华科技园到第三极大厦,最后到鼎好大厦的7000平方米。此后,虽然创新工场再也没有搬家,却也终于彻底和“孵化”两个字无关了。

继2017年11月、12月,汪华两次强调去孵化之后,2018年4月,借创新工场第四期美金基金超额募集5亿美金之机,李开复对媒体强调:创新工场是一家VC+AI的机构,也是一家技术型投资机构。

创新工场对标对象,从YC变为了美国风险投资公司Benchmark。Benchmark合伙人中,一半人拥有理工科背景,成功捕获了Uber、Snapchat等公司。

“创新工场合伙人团队也有15位理工博士,希望未来的创新工场能够成为一个中国型的Benchmark。”李开复说。

不过,这些枯燥数据,仍然难以证明创新工场过去十年的成绩单,或者说作为一名投资人的回报是满意的——在创新工场目前官网公布的投资名单中,只有美图秀秀、易到用车、旷视科技、摩拜单车、知乎、水滴互助、豌豆荚、VIPKID、比特大陆、蜻蜓FM这些企业较为知名。

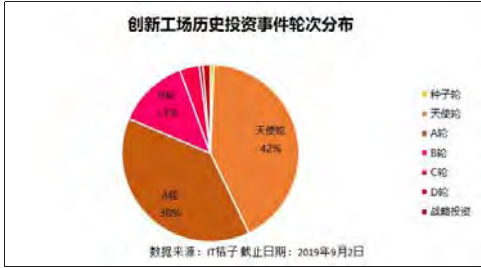
创新工场并未公布上述投资或退出时的具体回报。不过,业界一般认为,美图秀秀、摩拜单车、旷视科技应该可以给创新带来丰厚回报——美图秀秀于2016年在香港上市,上市时市值371亿港元,创新工场曾参与它的A轮、B轮投资,投了723万元。2017年6月19日,在美图股价大跌中,创新工场出售0.66亿股美图股票,每股均价8.5港元,套现5.61亿港元。

2018年4月,美团以27亿美元收购摩拜单车,此次收购也给摩拜单车的早期股东带去丰厚的回报。但由于30多名摩拜单车股东参与者众多,分成两个阵营——以愉悦资本、创新工场为代表的早期投资人,和以腾讯、红杉资本等为代表的中后期投资人。各方利益不一,复杂程度也极大,曾参与摩拜单车B轮、B+轮及C轮融资的创新工场,至今也没有公布回报数字。

另一家是目前正冲刺国内AI第一股的旷视科技。2013年7月,创新工场参与旷视科技数百万美元A轮融资,2015年1月,创新工场和启明创投参与4700万美元



王肇辉



B轮融资。但在今年5月,旷视科技完成7.5亿美元的D轮融资,估值达40亿美元时,联想创投、创新工场等赎回优先股退出股东行列,李开复等退出董事行列,这一系列动作引发行业内外猜测纷纭。

值得一提的是,2018年,创新工场营业收入同比增74.91%至1.69亿元,归属于挂牌公司股东的净利润却下跌97.18%至92.44万元。

不管从哪个角度而言,这十年中,李开复都已经彻底变为一个投资者、一个商人。过往,李开复头上诸多光环——33岁的苹果副总裁、微软的全球副总裁、谷歌中国的创始人、无数中国学生的青年导师、数千万粉丝的微博大V,都正随着时间推移消失不见。

当然,这个时代,某种程度上也不需要青年导师,甚至微博大V了。曾经,李开复写了一本《微博改变一切》,但现在,李开复的朋友圈和最新微博,部分内容是宣传《AI·未来》各版本出版情况;部分内容,是他对AI时代的观点看法;还有部分内容,是晒扬州红楼宴、日本料理美食,以及现烤的美国深海钓鱼。

这个转变,或许来自2013年8月下旬,网络推手“秦火火”和“立二拆四”因造谣被抓3天后,《新闻联播》报道称,大V的转发“加剧了谣言传播,谣言的副作用被数倍放大”,同时一个标志性微笑出现在屏幕上——李开复微博主页的截图。🔴

汽车养护“新江湖”众生相：梦想、规则，与转变

@锌刻度记者 李麒麟

清晨7点半，对昼长夜短的夏季来说，太阳已高高挂在天空，阳光透过窗帘丝丝缕缕地投射下来。付宇简单洗漱完毕后，随手拿起蒸锅里的一個馒头，一边整理工作服的衣领，一边径直走出房门。魏渊也已经开车上路，准备赶在上班之前把轮胎换好。同样的途中人，还有张伟光，身为10家门店的管理者，他每天都必须保持着奋斗状态。他们的人生轨迹，因为梦想，也因为养车行业的升级换代，被交织在了一起。在“互联网+”渗透进各行各业的当下，越来越多的用户养成互联网养车的习惯。那么，这个行业的产业链各方，是如何的一种生存状态？8月下旬，记者通过近半个月的走访，亲眼目睹和采访了产业链各个环节——厂商、加盟商、技师与用户的人生选择和故事，以及一个互联网养车平台领先者是如何炼成的。

用户习惯正在改变

Jony，上海一家文化创意公司的市场总监，5年前购买了一辆保时捷卡宴。之后，Jony一直都在4S店进行保养、维护。“因为觉得4S店比较值得信任，技术和用料会比其他地方更有保障一些。”直到今年8月的某一天，Jony第一次走进了一家互联网养车平台。

“进一趟4S店对我来说时间成本太高了！”Jony说，由于天气炎热，空调使用频繁，爱车出风口上的调节风向拨片被弄坏了，他致电4S店想更换维修。但4S店工作人员却告诉Jony，拨片不能单独换，要换就要把整个出风口全部换掉，“对方报价要几千元，而且还没有货需要等一个星期。”

抱着试一试的想法，他决定到离公司只有几百米远的某互联网养车平台去看看。

开进门口时，工作人员立即上前引导停车，在得知并没有预约，但维修情况并不复杂的情况下，将Jony安排在了一个阴凉处停下。“确定了我车的型号，就马上给我报价了。”Jony告诉记者，150元价格，包括人工费和产品费，他花了半个小时不到就把这个小故障给解决了。自这以后，Jony改变了对互联网养车的看法，也不再局限于4S店。

魏渊与他不同，这个标准的“95后”，自小浸润在互联网环境里，对一些新鲜事物都有着独特见解和接受

13年老师傅的梦想

实际上，在服务行业，想要赢得消费者的信任与青睐，与最一线基层员工的表现息息相关。

35岁的付宇，是位有着13年汽修经验的老师傅，也是如今一家途虎养车工场店里的明星人物。两个月前，他在店长引荐下成了重庆交通广播“人车在线”节目的专家团队嘉宾。

聊到“明星”的身份，付宇颇有些不好意思地挠挠头：“就是个熟能生巧的工作，谈不上什么专家，还是多亏了店长和老板给的机会。”

记者见到付宇的这一天，是周五，轮到付宇上早班，6点下班之后他便要赶回老家重庆江津，7岁女儿周末就要开学了，他想要赶回去陪孩子报到。想起孩子，付宇嘴上说着“太调皮了”，却是抑制不住的思念。

回想起来到互联网养车平台之前，付宇已在传统汽修保养行当里闯了13年，从2006年入行，到修理厂当学徒，到2008年进入标致4S店，再到2014年进入宝马4S店，付宇积累了丰富的汽修保养经验。

2018年3月，付宇回老家自己开了一间修理店，既是老板又是员工。“那时候真的挺累，听着是个老板，但也挣不了多少钱。”付宇说，“只是离老婆女儿近一点，一家人能够团聚。”

情况在5个月后就发生了转折，朋友陈晶鑫来到江津，想让付宇放弃传统汽修保养方式，和他一起投身互联网养车平台。付宇一口回绝，表示现在小日子也挺好，不想跑这么远了。“我不是诸葛亮，但陈晶鑫的确是前后来劝了我三次才让我有所动摇。”

后来，付宇跟着陈晶鑫四处跑了一圈，发现原来汽修保养行业已经大变样了，互联网养车品牌多了不少，而且经营理念、各项操作模式，与他的想法不谋而合，还有充分锻炼机会和发展空间，最终才正式决定加入。

规则之外，还有人性的温暖

付宇的梦想，张伟光已早一步实现了。

上海闵行区莲花路上，有一家看上去有些陈旧的汽修店，这是互联网养车平台途虎养车的全国第一家工场店，也是张伟光人生奋斗历程开始闪光的地方。

能力。因为家境不错，又喜欢研究汽车，魏渊也算是一个“老司机”了。

“我已经习惯在互联网养车店里做保养和改装了，店里技师技术好、套路少，最主要的是懂车。”魏渊向记者聊到自己的想法，作为汽车改装发烧友，以往不论是在修理厂，还是在4S店都遇到过不少坑。

除此之外，作为一名标准“社畜”，玩车是魏渊最大爱好，在有限时间里发挥出最大价值，对于他来说尤为重要——通常，他都会选择通过APP，预约线上下单，然后到门店直接根据订单内容进行服务。

“互联网养车的方式，给我的感觉是，省钱省心。”老黄说，他是一名新媒体从业人员，对生活品质有着较高的要求。“比如，用哪种方式养车，价格是不是透明，服务是不是标准化，其实也是一种对生活品质的追求。”

“原来我也在4S店保养，但后来还是选择了互联网养车平台。”老黄说。他选择互联网养车平台的理由是，不仅没有各种各样的“套餐推荐”，而且店的价格表，与APP上的价格表完全一样，各大品牌合作产品的型号、价格，同样都一目了然。

如Jony、魏渊、老黄一样，如今越来越多的不同年龄层、不同消费习惯的车主，已经逐渐改变思维，开始习惯和爱上互联网养车了。属于这个行业的一次革新，也在悄然到来。

现在，付宇在一家互联网养车平台担任技术主管，他是当之无愧的技术扛把子，每天负责车间运行、人员安排等工作，其他人倘若遇到难以解决的问题，呼叫一声“宇哥”，问题就总能迎刃而解。

现在，在付宇看来，如果不出意外，他会一直在互联网养车行业干下去。“以前汽修店脏乱差、见车下菜，4S店又价格太高，现在这样比较靠近我理想中的汽车修理保养店。”这是付宇自己对互联网养车的看法。

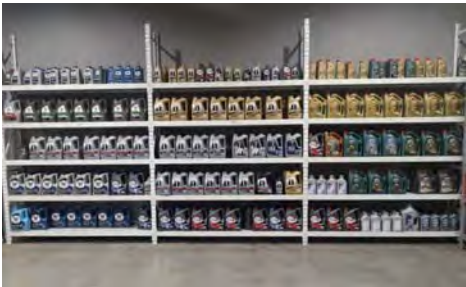
他走到一台汽车旁，边操作边向记者解释操作流程。以换轮胎为例，换轮胎的过程其实很复杂，先要对汽车进行检查，然后拿出产品经车主确认并同意后进行更换。为了避免轮毂受伤，他们会专门安上轮毂保护套，进行气密性检漏、双人质检、扭力扳手拧紧、逐个螺丝检查……

“这样的仔细检查，很多地方都是做不到的，但途虎有着严格的标准化流程，每一个细节都要做到位。”说话间，因为一个刚修理完汽车的升降机位上留下了一摊机油，付宇就拿着抹布将地面擦干净了，“完成一单就做一次清洁也是必要的。”

离店后，记者陪同付宇去电台参加广播节目。前往路上，付宇说，自己现在希望能够拼一点，再拼一点，争取下一步做到店长职位，最终能自己开一家互联网养车工场店。所以他每天无论早班晚班，下班之后都会花很长时间学习——正好公司也为他们提供了随时随地的公开课、每三个月更新一次的云学习课程等，针对不同车型、不同技术点都能有全面培训学习。

在电台一个小时内，付宇在音频一端为大家进行技术解答，深入浅出几轮讲解完毕后，这一周的节目便接近尾声了。走出电台，记者与付宇道别后，他打开手机和女儿开启了视频通话：“爸爸马上就回来了，听话哦。”

1986年出生的张伟光，今年才33岁，可他现在手里已经有了10家工场店——要知道，在11年前，刚从部队转业归来的张伟光，只是一个汽修学徒。



互联网养车平台对门店整洁度有严格标准



付宇正在擦拭地上的机油



途虎养车第一家工场店面

◀ 上接09版

这一路过来,酸甜苦辣,张伟光都尝了个遍。

从部队转业回来2年后,张伟光就尝试着开了属于自己的第一家汽修店,一边学习,一边经营。那是2010年,汽车后市场还处于混乱的时代,经销商层层加价,客户流量不稳定,尽管门店以汽修命名,实际却几乎以洗车为主。直到3年后,张伟光才算回了本。

2011年,途虎养车在上海成立。创始人陈敏亲自找到张伟光,希望与他合作,途虎进行轮胎销售,张伟光提供安装。说起这段故事,张伟光向记者坦言:“其实一开始,我根本不相信线上能带来多大流量,所以抱着玩票的心态签了一个月的合作协议。”

他没想到的是,短短20天内,就来了好几位从线上过来的车主。张伟光开始思考,自己看法也许有些片面,线上线下结合,或许才是以后发展路径,于是他找到陈敏,签订了长期合同。

2016年1月8日,张伟光30岁生日当天,他投资加盟的全国第一家途虎养车工场店正式开业。第一家工场店的快速回本,让张伟光看到了发展前景,于是自2016年开始到现在,张伟光陆续投资开设10家工场店,并从上海扩散到了江苏浙江。

如今这10家工场店里,有的每天要接待至少70辆车,有的员工能够拿到每月2万元以上的工资。这些员工来自五湖四海,却都把店当成了自己的家,张伟光告诉记者,他想要给员工温暖的感觉,“规则是冰凉的,人性是温暖的。”为了做到这一点,张伟光每个月都会组织一次思想疏导的会议,也会发放员工生日奖励、婚嫁生子生病抚恤金等,团建活动也很多。

他也注重赏罚分明。在莲花路工场店的一个会议

转变,厂商们在行动

事实上,不仅是互联网养车平台们绞尽脑汁求发展,身处产业链上游的传统厂商也在力求改变。伴随着互联网养车的快速发展,整个行业发生着翻天覆地的变化,产品价格越来越透明,竞争越来越激烈,对服务要求也越来越高。

在埃克森美孚(中国)投资有限公司总经理兼董事曾红卫看来,对于驾驶者而言,性能表现就是一切。这是一种感觉、一种态度和一种体验,是车主和汽车之间的一种默契。消费理念革新如斯,衍生出个性化的需求,消费者开始不仅仅追求正品的品质、标准化的服务,更追求极致的过程体验。

作为产品提供商,令曾红卫深信不疑的则是消费者的需求是最主要的,如何借助数据赋能,打造全渠道标准化的正品养护体验,应该是行业里每一个人认真思考的事情。

3M中国有限公司(以下简称3M)相关负责人则对记者谈道,在过去的汽车保养市场中,区域连锁和全国连锁并存,导致单店很难生存,因此一部分单店开始结盟或被收购。而未来,将会呈现出互联网养车与全国连锁及区域连锁并存的格局。这对车主来说,将享受到更多好的产品,更合理的价格,更高的服务质量和售后;对3M这样的厂商而言,销售和服务将更加集中,投入

观点 攻克八十一难,拥抱汽车保养下半场

的确,以往的汽车后市场因信息不对称而呈现出一幅“脏乱差”的景象。而互联网的作用,正是注入效率和透明,提升了行业的标准和质量。

具体说来,互联网养车,其实是一种实现了三项创新的全新养车模式。第一是线上平台的推出,能够让车主在线上完成诊断、比价、预约、支付、评价等服务;第二是用户可在线上、线下进行自主选择、参与互动;第三是通过节省中间环节,而实现最高性价比。

对于这个行业来说,这样的创新其实是一次颠覆,经过近两年的发展,不少互联网养车品牌也开始在行业中充当起了中流砥柱的角色。截至目前,途虎养车在全国已经拥有13000多家合作安装门店和1000家工场店;德师傅汽车服务连锁预计在全国开设高标准化连锁机构近千家……

这一片蓝海市场可谓热闹非凡,据相关数据显示,在汽车电商行业整体的投融资分布中,汽车后市场领域的投融资项目占比近70%。可目前出现的后市场电

室门上,就贴着5张A4纸大小的各项具体制度和要求,包括施工、结账、送客、值班等多个类别。其中,对过度推销、不诚实、不诚意、偷工减料等行为进行了着重强调,如有违反,将进行不同程度的处罚。

“这些规章制度是结合不同门店的具体情况进行制定的,目的主要是保障达到标准化,也能够适应不同的人员情况,这也是互联网养车平台与传统汽修厂的一大区别。”张伟光向记者解释说。

在张伟光看来,汽修保养行业与互联网的结合是一件顺其自然的事。接下来,他打算进一步把店做精做细做强,做好老客户的裂变。

与他有着同样想法的,还有武汉的伍新鸿,在汽修行业摸爬滚打15年,让他对这个行业有了深刻的感悟:行业仍处于混乱状态,消费者很厌恶,但又只能被动接受“宰割”,一定有一场变革即将发生。

直到一次饭局上,伍新鸿在门店和同事们闲聊,大家讨论着如今互联网发展得如此迅猛,不少互联网养车平台都陆续冒出头来。仔细研究一番之后,他们发现京保养、途虎养车、德师傅等品牌都处在高速发展的阶段。于是,几人怀揣着对后养车时代的憧憬,打算跨进互联网养车行业。

短短三年时间,伍新鸿和朋友一起加盟了7家门店。对于这样的扩张速度,他坦言,“不算厉害,有好多加盟商比我速度更快。”

互联网的加持,会让养车行业迅速升级革新,对标准化、透明度的要求也将越来越高。“也许标准化的制定并不难,但难就难在是否能够落实在每一步的执行上。”伍新鸿的愿望,是希望接下来的3年当中,门店数量能够再翻一番。

和产品研发也会更有针对性,同时更容易做大做强。

美国胜牌机油对行业的看法,也与之类似,“养车行业目前正在经历一场升级,传统线下养护门店已难以满足车主对汽车保养升级的需求。更加专业化、规范化、标准化的养车服务将会引领养车行业的发展。”胜牌相关负责人对记者谈道。

在这样的大背景下,3M与胜牌都开始了积极的转变,选择了与互联网养车平台合作。经过几年的合作,的确实现了共赢,也让3M和胜牌都收获了漂亮的成绩单:3M产品在途虎的销量年复合增长率保持2位数增长,销量有显著提升;胜牌销量逐年明显提升。

吴晓波频道发布《2018新中产白皮书》中描述道,新中产人群的价值观是新审美、新消费、新连接:清晰符合当代商业美学的审美、消费支出中与体验相关的商品、服务越来越多,善于社交,希望找到价值观、审美观类似的爱好者,并进入相应圈层。

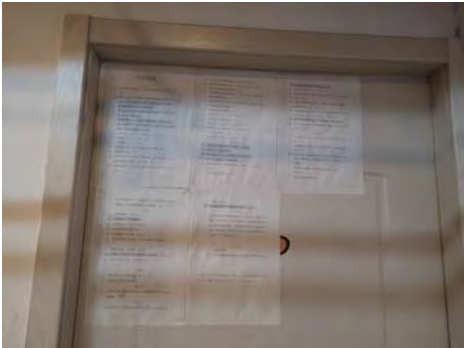
这样的人群恰好与汽车养护下半场的发展路径不谋而合,3M、胜牌、美孚以及众多厂商都有着一个共识,那就是精准触达、标准化服务和数据赋能等技术升级,将带给汽车消费者全新体验。技术创新带来的品牌升级和全新体验,既是新中产人群的选择,也是汽车后市场的发展之道。

商平台,实际上也是各有不同。

以B2B模式切入的平台,如好快省汽车服务、诸葛修车网等,往往需要对专业知识有更高要求的消费者。而综合类B2C的平台,则有天猫汽车、京东车管家等互联网巨头玩家,门槛相对较低。

而目前市面上能够让消费者更加灵活地使用,并综合B2B和B2C两种模式优点的,则是汽车后市场服务类电商,如途虎养车、德师傅等。这三种主要模式共同促进了汽车后市场的繁荣,也将继续撑起下半场的万众期待。

不过在这场持久战中,培养消费者习惯、促进传统门店的升级、推动行业标准化的施行,都是摆在眼下亟待解决的问题。“路漫漫其修远兮,吾将上下而求索。”屈原在几近绝望的境地之下,依旧对楚国的未来寄托着美好的愿景。尽管眼前困难重重,但拨云雾后的光芒总是倍加耀眼。所以对于汽车后市场中的所有参与者来说,或许前方还有九九八十一难,但跨过荆棘,便能拥抱一片全新的汽车保养下半场。📌



张伟光的门店里有严格的标准化制度



传统汽修厂环境脏乱差

马云再逐音乐梦，阿里腾讯又交锋

@锌刻度记者 多乐

漂浮半空多日的消息，终于尘埃落定。

9月6日，阿里官宣：20亿美元收购网易考拉，阿里动物园又添一只新宠物。与此同时，阿里在官宣通告中还夹带了另一个消息：阿里作为领投方参与网易云音乐7亿美元融资。阿里再度发力追逐音乐梦。其实，对音乐的追逐，一直是阿里的一个梦想，同时也是阿里的一个痛点。那么，阿里此次融资网易云音乐，能否完成未完成的音乐梦？此前，锌刻度在《破解网易云音乐：注册用户数8亿，其他关键数据呢？》一文中指出：“投入不足、缺少版权资源一直是网易云音乐的命门。”此次收到融资的网易云音乐，又能否吹响反攻的号角？

马云的音乐梦

马云爱唱歌，喜欢音乐，是一个有音乐梦想的人。马云最早做音乐，则是缘于阿里的一位离职员工王皓。在2003年进入阿里巴巴的王皓，先后担任资深程序员和需求分析师。然后他离职创业，创办了虾米网，这是国内最早的数字音乐付费平台之一。2013年，阿里集团收购虾米网并成立音乐事业部，王皓回归阿里巴巴。

虾米音乐这是阿里正式进军音乐产业的开端，随后，阿里又收购了音乐播放器天天动听。

在此基础上，2015年，阿里组建阿里音乐，并选择音乐界的两位流量人物加盟——高晓松任董事长、宋柯任CEO。然而事与愿违，做音乐和做生意，不是一回事。两位大咖对阿里的音乐事业，并未有太大起色。

当年，在线音乐市场群雄逐鹿，腾讯、百度、网易、阿里，大家都在同一起跑线。

拐点出现在2016年。阿里音乐推出了一款囊括音乐播放器、粉丝社交、直播等众多功能的APP阿里星球。阿里星球由天天动听改版而来，虽将纯粹的音乐软件变出诸多花样，但并未让用户眼前一亮。相反，功能太多，多到让许多用户无所适从，负面评价接踵而至。

吹响反攻号角？

腾讯系音乐、网易云音乐等互联网平台音乐，本质上还是在做烧钱的内容生意。

为了获得音乐版权，互联网音乐平台需向音乐公司支付高额的费用，所获的使用期限一般是3-5年，之后要重新进行续约。音乐版权是平台的核心，而随着平台之间的竞争加剧，音乐版权费用也水涨船高。面对内容版权费居高不下的窘境，网易云音乐也在推出原创音乐人扶持计划，让音乐版权直接掌握在自己手里，减少商业压力。虽然有所效果，但是面对大众的广泛需求，网易云音乐的版权痛点仍然挥之不去。在连锁效应下，资金上的压力也随之而来。一位业内人士表示，在线音乐本就是争夺版权的战争，腾讯与网易只不过是一方拥有大多数版权，一方在版权压力下全力突围罢了，但是阿里的加入似乎让这场戏越来越精彩了。在线音乐行业迎来第一次版权大战是在2014年，参战方主要是腾讯音乐与阿里音乐，那时网易云音乐刚刚上线一年。2015年，国家版权局下发最严版权令，220万首无版权音乐在两个月的时间里被下架，薄弱的版权储备成为网易云音乐发展的最大掣肘。2016年，阿里音乐转型失利，改变了在线音乐格局。阿里音乐的大量用户流向酷狗、QQ音乐等平台，还有一部分流入了网易云音乐。在巨头的厮杀中，网易云音乐慢慢崛起。

网易云音乐此时也意识到了版权的重要性。2017

尽管如此，阿里星球还是成为了阿里的发展重心，虾米在运营和维护上自然被忽视。作为阿里音乐仅存的播放器，本应受到重视，却被打入冷宫。

以至于空枕一年的虾米，则迅速丧失竞争优势，多米诺骨牌效应产生，用户大量流失，版权方吸引力更无从谈起。新产品反响不好，旧产品又备受冷落。曾经雄心万丈，想要站稳在线音乐第一位置的阿里，奈何连连掉队，只能坐看他人做大。据《潜望》透露，虾米每年亏损几个亿，没有人敢买。但阿里布局大文娱业务的决心却一直坚挺，此次阿里选择了投资外部音乐产品，曲线挽救音乐业务，重新瓜分在线音乐红利。对于阿里来说，与其自己单干不好做的内容生意，不如直接投资。此次与网易云音乐的合作，或许是最明智的决定。一位不愿透露姓名的业内人士告诉锌刻度：“这是两个强者的强强联合，一位有钱另一位有平台，互补各自弱点的修复式资源整合。阿里要入局，但缺人缺平台缺经验，而网易要做强，缺钱、缺钱还是缺钱。”对于做不好音乐又舍不得放弃这块流量的阿里来说，入资网易云音乐是顺理成章的事情。强强联合之后，马云的音乐梦能否画上圆满的句号？

年，网易完成由上海广播电视台、芒果文创等投资的7.5亿元A轮融资，迅速跑马圈地。也是在这一年，在线音乐行业第二次版权大战爆发，腾讯音乐和网易云音乐正式在版权战场上相遇。

据公开报道，网易云音乐在这一年先后拿下了爱贝克斯(avex)、米漫传媒、Kobalt、丰华唱片和天娱传媒的独家版权合作，但这些与腾讯音乐的版权储备比起来不值一提。

直到2018年2月国家版权局介入，促成腾讯音乐和网易云音乐达成版权合作，双方版权授权范围达到各自独家音乐作品数量的99%以上。但核心关键曲库留在不授权的1%范围内，版权的竞争并未结束。

目前，在腾讯系音乐强大的版权“城墙”之下，网易云音乐想要在内容上有所突破，必然需要大笔资金投入来占据独家版权。而无钱支付版权费用的网易云音乐，此次获得了自面世以来的最高金额7亿美元融资后，其未来值得期待。对于新一轮融资的用途，网易方面表示，会继续推进聚焦战略，将资源集中在优势领域，通过持续创新，为用户创造源源不断的价值。同时将继续大力支持网易云音乐的发展，助推中国原创音乐人创作出更好的作品。随着阿里的加入，中国在线音乐市场逐渐沦为巨头游戏。在面对腾讯系音乐拥有大多数版权的情况下，网易云音乐能否吹响反攻的号角，市场会带来答案。

三分天下格局突变双雄争霸

网易在2019年第二季报电话会议上披露的数据指出，网易云音乐总用户数破8亿，同比增长50%，其中付费有效会员数同比增长135%。

因其他关键数据缺少，曾被锌刻度质疑过，但始终未见回应。单从数据上看，网易云音乐的成长较为可观，阿里选择网易云音乐或许正因看中这一点。

而此次阿里与网易在在线音乐上的联姻，使中国在线音乐市场，由三分天下之局突变为双雄争霸：于



马云



虾米音乐



阿里星球



QQ 音乐



网易云音乐

有了更多的输送渠道。在电商方面，网易云音乐获得的好处，或许不单单是88VIP会员带动的会员增量这么简单，可能还会有其他电商流量的结算。这样一计算，这波流量带入可不单是微小的福利。与四年前相比，行业格局生变，版权严苛，围绕内容的争夺，刚刚刺刀见红。一直稳居头把交椅的腾讯系音乐娱乐集团，正目光如炬看着这场来者不善的联姻。腾讯系音乐是否也做好搏杀的准备了呢？

林志玲代言的海豚家：因女神入坑，却真的是个大坑

@ 铎刻度记者 许伟

近日，会员制海淘电商海豚家被评选为“融资中国2018-2019”年度最具发展潜力企业“黑马榜TOP50”。按照相关资料，其成立短短2年，不仅收获了超5000万用户，还得到了超10亿元融资。而自今年年初女神林志玲加盟代言以来，海豚家影响力还在不断扩大……但在业务增长与极速扩张之下，因商品质量与平台服务的不足，消费者的大量投诉也随之而来。针对这些投诉，铎刻度记者致电海豚家官方，到截稿为止，并未得到正式答复。

女神代言后迎来投诉狂潮

“我为什么会去一个新的平台购物？就因为它的代言人是林志玲。”遗憾的是，因女神入坑的黄小姐，在海豚家首次消费之旅却并不愉快。

黄小姐清楚记得，自己是在9月1日下单买了一支赫拉333口红，万万没想到，收到的货品包装上面显示的是“EXP2019”（保质期2019），也就是说，它很可能是个过期产品，“找客服总是各种推脱，换了好几个人才跟我说，查过之后是9月22号到期，这就搞笑了，我3号收货，22号到期，一个口红十几天怎么用得完？”

让黄小姐感到更意外的是，自己去某第三方平台查询，查询得知该产品的批号编码竟然显示过期日期为2019年1月1日，“我拿到一个过期9个月的产品，并且还涂着吃饭了，实在很生气！”

与黄小姐经历相似，王女士也对在海豚家买到的商品质量有些担心，“我花了700多元买了400ml的雅诗兰黛神仙水，收货之后，它的包装和瓶身都显示是400ml的，但是我用二维码把商品编码一扫就觉得不对劲了，正常情况下，条形码和商品信息应该是一致的，为什么它的扫描结果显示是150ml？”

王女士还发现，该商品运单号显示的是“香港直邮”，但航班号和批次号的具体编码并没有标注出来，于是王女士电话咨询了香港韵达，工作人员告诉王女士，这一类的商品是不做飞机直邮的，那么，“这个运单号也有可能是假的。”

另外，王女士在海豚家的限时秒杀活动中也遇到了问题。在以2元低价抢到雅诗兰黛粉底液后，经过长达十多天的等待，海豚家在未通知也未经允许的情况下，擅自取消了这一笔订单，“现在显示的是‘退款成功’，但快递又显示‘运输中’，这个‘运输中’的状态已经持续半个月了，这不是虚假发货是什么？而且做完限时秒杀活动，最后竟然不给发货，是觉得商品太便宜了所以不想发吗？”

同样遭遇无理退款的陈小姐认为，平台明明发不出货还要做这种打折活动其实就是为了诱导消费者开通会员。

“8月18日，我看到平台有折扣活动，为了买包就开通了会员，然后就一直等待收货，8月27日凌晨却突然收到了包的退款短信，我从来没有申请过退款，而且这个时间点发信息根本就让人反应不过来，平台擅自处理，简直一点都不把消费者放在眼里！”

在黑猫投诉平台上，因货品存在质量问题、平台一直拖延不发货、参加折扣活动后订单被擅自取消等诸多理由，海豚家已经积累了大量投诉订单。

不仅如此，在贴吧、微博、知乎等社交平台，关于海豚家的吐槽也不在少数。黄小姐戏称，“如果购买之前就上网搜一下的话，那我是坚决不会去买的。我相信肯定有很多消费者跟我一样，觉得这个平台是女神代言的就有保障，但是买过之后才知道它真的存在很多问题。”

以会员费为生却难提供相应服务

事实上，这个在陈小姐看来全靠打折活动诱导消费者开通会员的购物平台，最开始正是靠着成为付费会员制的“门徒”，才得以从诸多海淘平台中脱颖而出，并顺利成为国内跨境电商头部平台。

自2017年底成立以来，经过2年多的发展，相关数据显示，海豚家目前共拥有5000多万会员用户，会员消费占比达到95%，活跃会员平台年消费额在2万元左右，年度活跃用户增长率高达18%-37%。就数据而言，海豚家已跻身为国内主流电商平台之一。

这样漂亮的数据自然也吸引了资本的目光。今年6月，海豚家宣布完成了新一轮1亿美元的C轮融资。截至目前，海豚家获得了来自GGV纪源资本、DCM中国、DST Global等投资方，总计超过10亿元的融资。

海豚家相关负责人表示，“用户购买最大的原动力还是在于品质和折扣，海豚家在这方面不会动摇。”

在天眼查上，海豚家的品牌介绍表明，其“价格只相当于其他海淘平台的7折左右”。能做到这一点全因在成为会员后，不光“全球美妆只卖成本价”，还有“专属半

价”“专享特惠”“会员日部分商品折上折”等会员专属权益。

很明显，在海豚家的商业逻辑中，打出“成本价”并不断拓展升级会员服务即表明其实际并不打算靠商品差价盈利，会员费才是最主要的收入来源。

至于商品的品质方面，海豚家也号称构建了“全球直采+商品全检+物流追溯+线上线下联动+正品保险+售后”这样一套完整的正品保障体系。

但从目前情况来看，已有多位用户在宣称“确保所有商品均为正品、低价”的海豚家，遇到了真假存疑、质量不佳等问题。业内人士称，这说明海豚家的对外宣传，与实际服务并不匹配。

质量存疑无疑是购物平台的大忌，也是一个泛行业的问题，将之放到以“直供正品”为生存基础的海豚家，这个问题更为致命。在这个以“会员低价买正品”为核心的购物平台上，比低价更重要的正是买到品牌正品。

总的来说，海豚家的对外宣传到位——有相当一部分用户是因林志玲或者大笔折扣而选择在海豚家购物，但商品的质量未必跟得上宣传的脚步。



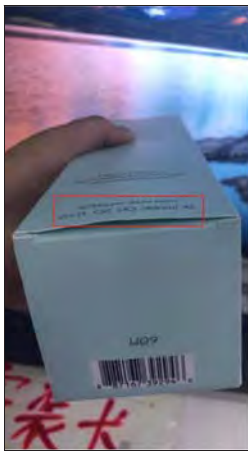
货品包装显示“EXP2019”字样



海豚家联合代言人林志玲推出“美妆黑金卡”



用凹凸凹查询批号显示过期日期为2019年1月1日



货不对码



售后服务能力差，消费者维权有点难

如今，对于黄小姐、王女士以及陈小姐来说，如何挽回损失才是当务之急。

中国网络法律网首席法律顾问赵占领律师分析认为，消费者下单后即与商家之间成立买卖合同，双方均需要履行合同义务，消费者需要付款，商家需要按照约定提供相关产品或服务。如果没有合同约定或者法定理由，商家不按照约定提供产品或者服务，或者直接取消订单，属于合同违约。

在这种情况下，“消费者可以选择解除合同，要求退款，也可以要求继续履行合同。如果商家不同意，则可以选择向市场监管部门举报，必要时也可以起诉。”

对于认为该平台商品质量存疑的用户来说，“首先得举证证明买到的产品属于假货，或者属于过期产品。”如果证明属实，完全可以向平台要求退货，并按照平台此前“假一赔十”的承诺，要求十倍赔偿。

但在海豚家，想要实际行动起来却并不简单。据多位消费者反映，联系海豚家的客服并与之沟通，进而得到自己想要的解决方案比想象中要难得多。

回想自己维权的经历，黄小姐连连感叹海豚家的客服团队实在太过强大，“几乎每一次发起对话都是跟不同的客服联系，每一次反馈问题都要把全部过程从头到尾讲一次。客服不会主动去看聊天记录，每个流程都是要从采购的问题一一问起，但是问题一直都没有得到解决。”

与之相比，陈小姐倒是有幸和平台达成了一致意见——除退还的货款及运费外，还将被补偿大额优惠券，但截至发稿前，她也没有收到客服承诺发放的优惠券。至于在被擅自取消订单时就已收到全部退款的王女士，多番联系客服未果后，现在已经完全联系不上海豚家的客服了……

以此来看，标榜自己“宁肯少些，但更好些”的海豚家其实并没有做到对消费者的承诺，如果继续盲目宣传而不注重对产品质量及售后服务的提升，等待该平台的或将是更多消费者的投诉与弃离。

为何电商巨头偏爱印度

@ 铭刻度特约记者 麦柯

近年来,印度的互联网普及率逐年升高,鉴于此前中国市场的成功模式,很多投资者和分析人士,都看好印度未来的表现。目前印度电商市场规模为670亿美元。有预测表示,到2022年,印度电商市值将突破千亿美元大关。

因此,亚马逊日前把全球最大的办公大楼设在了印度海德拉巴,加大对印度市场的投入与关注就变得非常好理解了。

亚马逊加码印度:建办公楼、扩大实体店、收购连锁超市

正当印度人准备为登月成功而欢呼时,“月球二号” 着陆器却在距离月面仅2.1公里时失联了。印度总理莫迪被迫只能表示“在这勇敢的时刻,我们将会再次勇敢。”

虽然有些夸张,不得不承认印度正在向尖端科技发起挑战。而电商领域处于上升期的南亚次大陆,也吸引了来自美国、欧洲、中国等电商巨头的目光。其中最出名的,要数天价离婚的贝索斯和它的亚马逊了。为了表示重视,亚马逊甚至把全球最大的办公楼就建在了印度海德拉巴。在这个占地3.87万平方米、可容纳1.5 万多名员工的超级新园区, 亚马逊计划将印度这个潜力股变成自己的最强武器,去对抗零售巨头沃尔玛、阿里巴巴等强势挑战者。

印度的互联网普及率逐年升高,印度电商表现惊人,业内人士预计,三年之后,印度电商市场市值将突破千亿美元大关。在这个背景下, 沃尔玛去年以160亿美元收购了印度电商排名第一的Flipkart共77%的股份, 就是要给亚马逊点颜色看看。进入印度市场5年来,沃尔玛一直在等一个机会。而拿下电商巨头Flipkart,势必会给亚马逊造成不小的压力。据悉,Flipkart将会在9月29日至10月2日进行

“Big Billion”节大促销。同时,Flipkart还宣布将在排灯节期间推出免费视频流媒体服务。

眼看着竞争对手迎头赶上, 贝索斯感到心急如焚。不过,屋漏偏逢连夜雨。印度政府对于电商的监管却非常严格,还专门出台了电商法,明确禁止外国公司销售自己的产品。这让亚马逊的Kindle、Echo在销售中遭遇了法律风险。贝索斯被逼得只能双管齐下: 一方面, 他连续投入几十亿美元后, 专门扩大了亚马逊在印度的实体店, 希望手把手教会印度人用手机订购,提升用户消费体验;另一方面,亚马逊收购了一批印度连锁超市, 并拿到实体零售店的销售通道,希望可以规避法律风险。

甚至,亚马逊还将从10月份开始正式开启餐饮外卖业务,5% -6%的佣金仅为竞争对手Swiggy和Zomato的四分之一甚至更低。贝索斯的节奏很明确,先是印度硅谷班加罗尔,然后是孟买和德里。一家家餐馆签约, 集合在一起完成规模化经营。此外, 亚马逊还在同印度网约车巨头Ola谈判, 计划收购其外卖服务Foodpanda及UberEats。一旦达成,亚马逊将会利用其Prime Now服务平台,把餐饮、外卖整合为一个系统网络。

三大巨头的异域焦灼之战

当然,在攻城拔寨的同时,亚马逊可能也要把握一下印度市场的节奏。毕竟,在快速发展的电商平台上,产品和服务的推广方式也在改变,尤其是在线消费者需求日新月异,如何满足就要结合印度实际进行研判。在Channelplay Limited调查中,Flipkart、亚马逊、Snapdeal、Paytm Mall(这两家背后都有阿里投资)和ShopClues等占据电商80%市场的平台上,受访的独立卖家对于平台角色的中立性、关联卖家的杀伤力、自有品牌的利益绑定、线上线下渠道平等性、防止假货蔓延等方面提出了很多建设性意见。如果贝索斯和他的团队可以对卖家生态系统进行完善升级,那么除了纸面实力之外还会额外增加赢面。

反观亚马逊,Q2商品销售收入358.6亿美元,占总收入结构的49%,同比增长12.5%。业绩增速下滑不少,核心业务在主要市场并非一帆风顺。因此,印度市场可能是亚马逊实现反超的关键机会。只是,在面对沃尔玛、阿里的挑战时,贝索斯似乎也没有绝对的胜负手。

在先发优势方面,10年前就开始布局并大力投入的阿里巴巴,不断扶持印度本土市场,包括支付公司 Paytm 及其电子商务子公司 Paytm Mall、食品配送初创企业 Zomato、在线杂货商 BigBasket、在线零售商 Snapdeal 和物流公司 Xpressbees。其中,阿里巴巴力挺的 Snapdeal却因为亚马逊加入战局,从行业老二变成了老三。为此,阿里巴巴选择投资仿效天猫B2C的paytm mall力求扳回一城,但收效并不明显。

相比之下,亚马逊在印度市场的累积投资达到60多亿美元,在收购方面,贝索斯先后拿下了印度第二大零售连锁店 Future Retail 旗下 Future coupon 49% 的股份。之后,马不停

蹄在班加罗尔等地推出 Amazon Fresh。有点类似国内的每日优鲜、盒马鲜生。Amazon Fresh提供 5000 种商品,包括新鲜水果、蔬菜和肉类及日用品。此外, 亚马逊还力推Prime Now 服务进入外卖领域,配送服务方面,亚马逊在Telangana推出面积超过1858平方米的送货站。而在海德拉巴有三个配送中心,存储空间超过9万立方米,以及两个分拣中心,处理能力为9290平方米。

也正是凭借一波组合拳, 亚马逊提升了自己在印度电商市场份额。去年排灯节, 亚马逊已经在成交单数上赶上了Flipkart, 虽然成交额尚有差距,但是稳中向好。在与老对手沃尔玛海外争夺战中, 亚马逊逐渐找回了感觉。特别是在电商老本行,比起沃尔玛的B2B局限性, 亚马逊拥有更大的操作空间。数据证明,2020财年第二季度,沃尔玛的海外净销售额从 2019财年第二季度的 294.5 亿美元下降到 291.3 亿美元, 综合毛利率少了46个基点。不排除是Flipkart毛利润和营业收入双降所以才拖了后腿。亚马逊唯一还要努力改变的,就剩下消费者的印象这一环节。毕竟在 RedSeer Consulting调查中, 沃尔玛控股的Flipkart在消费者信任度上比亚马逊高。

虽然三巨头在印度市场各出奇招, 但是都挨不住印度政府反垄断巨头的法令。今年2月, 印度发布电商新法, 包括禁止电商公司销售本国产品, 供应商不能锁定平台销售超过25%的库存,电商平台不得和卖方达成独家协议,不能搞销售价格现金返还等促销活动。刀刀见血,逼得亚马逊只得断臂求生。据巴克莱分析,为了合规,亚马逊在印度市场的GMV增速可能由之前的40%跌至0%。



亚马逊计划将印度这个潜力股变成自己的最强武器



印度电商排名第一的Flipkart



印度市场的诱惑力,让亚马逊、沃尔玛、阿里巴巴等看到前景和希望

第二战场的潜力还有更多想象空间

虽然法令森严,但是印度市场依旧充满诱惑力,而这也让亚马逊看到了未来与沃尔玛、阿里巴巴在第二战场竞逐的前景和希望。截至 2018 年 12 月,印度互联网用户估计已达 5.66 亿人,互联网普及率达到 40%。到今年年底,互联网用户数量将达到 6.27 亿。互联网人口红利释放,势必会推动供应链、物流、支付、通讯等的发展。专家预测,2025年,印度互联网市场规模将增长 3 倍,达到 1600 亿美元规模。另据eMarketer 在报告中称, 预计 2020 年印度电商市场规模将增长至 720 亿美元。德勤的报告预计, 印度电商市场规模2021年将达到840亿美元。此外,Nasscom 和普华永道的报告显示,印度电商市场规模目前 350 亿美元,预计到 2022 年将达到 1500 亿美元,年复合增长率为 35%。

但即便如此,印度的整体零售市场预计仅为1.2万亿美元的7%。而这为虎视眈眈的亚马逊、沃尔玛、阿里等电商巨头,留下足够的想象空间。当然,在此之前,他们需要效仿中国大陆地区在供应、交付、退货、支付等方面的成功经验。比如关注社交商务的潜在优势,善于利用好私域流量、降低获客成本、提升圈子乘数效应等。

周杰伦代言十年 爱玛飙向上市终点

@ 铎刻度记者 陈邓新

2009年,周杰伦的一句“爱就马上行动”广告语走向千家万户,将爱玛电动车捧上行业市场占有率第一的宝座。

爱玛为周杰伦支付的品牌代言费,仅2017年摊薄下来就高达1120.82万元。

十年后的9月5日晚间,上交所更新了爱玛电动车母公司爱玛科技的IPO申报稿,距离其2018年6月29日首次提交申报稿已过去了一年多。

最新IPO申报稿显示,2017年净利润下降了41.49%,公司解释为:“主要受行业竞争加剧、上游原材料价格上涨、加大广告宣传投放力度及股份支付所

产品质量堪忧

记者调查发现,爱玛电动车长期存在质量问题。

2018年,广东省市场监督管理局,组织开展广东省流通领域电动自行车商品质量抽查检验,发现有31款不合格电动自行车,其中爱玛TDR187Z(新K8-FLZ)存在最高车速、制动性能、整车质量三方面的质量问题。

2019年4月,北京市市场监管局公布的电动自行车质量抽检结果显示,爱玛电动车有2款不合格,四个月后又公布了5款不合格产品,涉及最高车速、脚踏行驶能力、整车质量、反射器、欠压与过流保护等问题。

这也难怪,今年8月18日北京市市场监督管理局公告的第一批删除电动车产品目录中,就有4款爱玛电动车的产品被禁售。

记者又登录企查查,挖掘发现爱玛科技存在47条司法风险,其中有9条涉及产品责任纠纷,1条涉及机动车交通事故责任纠纷。

错过最佳上市机会

除了上述不利因素,爱玛科技IPO的时机不算好。

早在2012年,爱玛科技就有IPO的谋划,却因为董事长张剑与副总顾新剑的“内斗”,被出局的顾新剑向税务机关举报爱玛科技,从而将“内斗”推向高潮,换来两败俱伤。

爱玛科技子公司无锡爱玛被迫缴增值税和企业所得税共计2000万元,而顾新剑于2016年9月以涉及2.95亿元的敲诈勒索罪被逮捕,一审被判20年。

彼时,也是共享单车的高光时刻,网友自嗨“你有你的宝马,我有我的单车,虽然不是很能载,但是很能撩”风靡一时。

自行车业务一度成为爱玛科技第二大业务,摩拜单车成为2017年爱玛科技的第一大客户,贡献了3.46亿元销售金额,占全年营业收入的4.44%,到了2018年跌至第六大客户,2019年上半年沦为第九大客户。

为了抵消来自摩拜单车订单量陡降的影响,爱玛科技与滴滴旗下的青桔单车展开合作。

可惜的是,共享单车行业步入低迷期,2019年上半年青桔单车、摩拜单车仅贡献了1824万元、266万元

下一个战场是共享电动车?

爱玛科技的主业电动车或许就是下一个业绩增长点。

电动车相比自行车速度更快、里程更远、省力便捷,从2018年起共享电动车在资本的推波助澜之下蓬勃发展,掀起一场出行的革新。

领军的是哈啰出行,起步2元、芝麻信用650分以上免押金,在扫码开锁前电动车会显示当前电量余额,出现低电量时用户无法开锁。

此外,滴滴公司推出了街兔电单车,摩拜与ofo都切入了战场。

网上甚至出现了一站式设计平台,可快速生成共享电动车方案,完成智能硬件、APP、云服务与企业后台管理系统的搭建。

于是,一批中小共享电动车公司应运而生,市场竞争白热化。

致。”

此外,爱玛科技的毛利率低于行业第二的雅迪控股,而资产负债率又高于雅迪控股,显示公司的竞争力并不乐观。

而股东名单中的中信投资、金石智娱、金石灏沣、三峡金石均为中信证券控股公司,持股比例为6.99%,中信证券算是公司间接第二大股东。

对此,财新网曾质疑客观独立性:“爱玛科技的保荐机构是中信证券。而在爱玛科技的股东名单中,好几个股东的背后都有中信证券的身影。”

爱玛科技冲刺IPO的希望在哪儿呢?

而在新浪黑猫投诉平台上,也有消费者的相关投诉。

多名消费者告诉记者,爱玛电动车的质量有待改进,其中广州市的刘女士今年6月为家中老人购买了一台价值2399元的爱玛电动车,每次车子被雨淋了后都会断电,只能推着走回家。

刘女士告诉记者:“没听说下雨就不能骑电动车,联系上维修后,说是零件有问题,要更换,需要等15天,现在还在等。”

而连云港市的孙先生,购买一辆2500元的新车,3个月后就碰到电瓶无法供电的问题:“骑在路上经常骑不动,然后修了数次,一直没修好。”

最终,孙先生的投诉得到回应,更换零件后问题得到彻底修复。

除此之外,爱玛科技及其子公司还因违反环境保护法规、因未对职业病危害因素申报等原因被处罚过。

销售金额。

这从侧面也印证了美团点评在单车业务上在不断收缩。

2018年4月,美团点评收购了摩拜单车,王兴曾许诺:“(滴滴、快的)因为业务重叠率太高所以裁员,而美团和摩拜几乎没有重叠,就算有一小部分重叠,也会妥善安排。”

摩拜单车的亏损令资本市场难以忍受,王兴也不得不选择妥协。

从创始人离场,到部门大调整,再到人员优化,最后全面接入美团APP,摩拜单车成为美团LBS平台单车事业部,变成“美团单车”。

美团点评发布2019年中期业绩,上半年净亏损5.57亿元,去年同期亏损287.8亿元,单车业务“经营亏损大幅收窄”被重点突出。

不得不说,爱玛科技错过共享单车最佳上市时机,急需寻找资本市场感兴趣的下一个业绩增长点,否则很难令资本市场兴奋。

虽然共享电动车发展如火如荼,但一些限制仍有待解决。

一是成本较高。自行车是百元级产品,电动车是千元级产品,初期投入较大,不是大玩家耗不起,从数量来说无法像自行车一样大面积铺设。

二是维护难度提升。自行车的维护相对较简单,而电动车多了一个电瓶维护,当前主流共享电动车100%电量时的里程为50公里,但实际使用过程中要考虑电力不足的情况,需要时不时充电,否则会导致用户体验不佳。

三是价格较高。主流计费模式是前30分钟为2元,之后每10分钟为1元,按照主流设计时速,前30分钟里程最高不超过10公里。

不过,共享单车经过两轮涨价后,价格优势就没有那么明显了。



企业序号	企业名称	商标名称	产品序号	型号	电池类型	删除原因	公告
1	天津爱玛车业科技有限公司	爱玛	1	TDR1011Z	锂电	3C证书注销	36批
2	浙江爱玛车业科技有限公司	爱玛	2	TDR3002Z	锂电	3C证书注销	36批
3	江苏爱玛车业科技有限公司	爱玛	3	TDR208SZ	锂电	3C证书注销	36批
			4	TDR2091Z	锂电	3C证书注销	

北京市市场监督管理局公告4款爱玛电动车的产品被禁售

开庭公告详情

案由:产品责任纠纷

原告:

被告:

地区: 山东

承办部门:

上诉人:

被上诉人:

第三人:

法院: 平度市人民法院

公告内容:

开庭时间: 2019-02-15 09:00

排期日期:

审判员(审判长):

书记员:

合议庭组成第一审判庭

爱玛电动车的产品责任纠纷官司



共享电动车的理论成本与理论利率

譬如哈啰出行的单车价格为前30分钟为1.5元,之后每30分钟为1元,考虑到学校、街道等应用场景多为3公里的短途,两种出行方式的耗时可控制在30分钟内,价格相差就不过0.5元了。

此外,国内一二线城市对共享出行的管理措施在加大,以减少不节制推广造成资源浪费与道路拥堵。

一旦上述限制得到妥善解决,困扰当前共享电动车的天花板将被打破,行业将迎来繁荣,而爱玛科技也将因此获利。

从目前来看,共享电动车赛道,哈啰由于资本雄厚、扩展速度较快处于领跑位置,街兔背靠滴滴、摩拜背靠美团点评都还有盼头。

所以,爱玛科技能否赶上共享电动车的大潮,选择合作对象、调整合作目标,将决定未来资本市场对它的态度。➡

编辑观察



@电脑报资深编辑 张毅

从曾经的“默秒全”到如今的销量开始反超,AMD凭借锐龙系列处理器仿佛回到了那个辉煌的速龙64时代。随着7nm的工艺制程和崭新的RDND架构的亮相,AMD在工艺及性能方面超越Intel,消费PC市场稳步提升的市场份额见证了AMD的复兴。感叹AMD在桌面PC领域取得巨大成绩的同时,有多少人注意到AMD在移动领域的布局?AMD笔记本CPU出货量有望大涨140%、携手三星落子手机GPU的新闻更让人们思维跳出桌面PC领域,进而重新审视AMD——其早已在追赶、反超后走上全面复兴的道路。



关注钛师父微博,玩转DIY

扫码关注电脑报今日头条号
及时了解更多资讯

从拯救到复兴! 从笔记本看AMD的移动大布局

拯救一切的Ryzen

五年来,AMD显卡出货量首次超越NVIDIA、锐龙处理器销量连续10个月超越Intel酷睿、股价一年飙升150%……一连串令人激动人心的成绩背后,有多少人注意到三年前AMD还被人调侃为农企,更一度传出卖楼求生的消息,各种负面消息随着2016年Ryzen锐龙系列的出现而改变。

成功的网红本策略

“便宜,性能不错但功耗高、发热量大、续航短……”

很长一段时间,笔记本市场消费者对AMD平台产品并不感冒,以至于终端消费市场几乎很难听到销售们推荐AMD笔记本的声音,而这也令AMD笔记本CPU出货量很长一段时间都不足5%。

然而,随着锐龙移动处理器的轻薄本出现,整个笔记本市场渐渐发生变化。锐龙移动处理器对功耗和发热量的成功控制,让AMD选择轻薄本作为进军笔记本市场的桥头堡。强调移动性的轻薄本原本就是大众消费市场主力机型,而荣耀MagicBook、联想小新等市场人气系列第一时间都推出了AMD版产品,更让AMD锐龙移动平台在极短的时间里成为大众关注的焦点。

携手品牌厂商打造一两款人气网红本,充分调动市场人气的同时,实现市场消费者

关键的7nm移动CPU

除了AMD自身产品的努力外,环境的变化也是AMD在笔记本市场崛起的重要推动力。在全球笔记本市场向好,出货量呈两位数增长的大背景下,报道指出,英特尔自去年8月即出现处理器供货不足的问题。2018年第三季度笔记本电脑主要厂商包括惠普、戴尔、联想缺口皆在5%以上。台系品牌更因第三季备货不足,处理器缺口从个百分点扩大至1成以上。

由于14nm工艺产能不足,Intel在出货上优先保证高端的酷睿处理器及数据中心服务器,低端处理器出货不足,这给AMD以可乘之机,AMD也相当睿智地选择高性价比轻薄本为突破口,成功取得笔记本市场的局部优势,而华硕飞行堡垒、

PC外的移动生态圈

携手品牌厂商打造人气网红本切入市场、推出12nm工艺的Picasso稳定市场、按部就班地推出7nm移动芯片……持续稳定成长的笔记本芯片让AMD有了布局整体移动市场的底气与信心,在Intel将旗下智能手机调制解调器业务(5G基带芯片业务)以10亿美元的价格转手给苹果的当下,AMD却联手三星进军移动GPU江湖。

AMD、三星电子联合宣布,双方就超低功耗、高性能移动图形IP达成多年战略合作

“R7 1800X性能持平i7 6900K,价格却只有后者的一半”这种宣传策略或许有一定的偏颇之处,但距离事实相差不远。锐龙系列桌面处理器具备了同规格、类似晶体管数量、相近频率下与Intel同类型处理器正面对抗的性能实力,并且全线产品定价大幅度低于对手,获得了十年来从未有过的市场竞争力,更令AMD成为整个PC市场提供变革的

培育及产品销售,这样的策略下,促销价3600元左右的AMD版荣耀MagicBook一度成为4000元预算内首选机型,销量直接冲到京东轻薄本第一名。较低的售价加上出众的性能,AMD锐龙移动平台一出手便让曾经高高在上的轻薄本成为大众机型,推动轻薄本大众化进程的同时,更凭借高性价比及产品品质口碑,赢得移动市场消费者的认可。

AMD借助华为、联想等一线品牌的渠道、品牌,以品质和性价比皆优的产品快速打开终端消费市场的同时,品牌方同样在这样上下游携手合作打造网红产品的策略中获利不少。以联想为例,全球市场研究机构TrendForce的最新笔记本电脑出货报告显示,联想第二季出货量约900万台,季度增长34.2%,远超总体市场12.1%增长率的同时,更超越戴尔排名出货量第二的位置,这背后,联想笔记本搭载AMD移动CPU的新机型已近三成。

宏碁暗影骑士等大众游戏本对AMD移动平台的支持,也让AMD有了积优势为胜势的机会。

不过AMD能否在笔记本市场全面爆发,恐怕还得看7nm移动处理器的进度。AMD在CES 2019上发布了新一代的锐龙3000系列移动版处理器,然而这一代产品其实只是更换了12nm工艺的Picasso,上一代产品是用14nm工艺的,而7nm工艺的移动处理器要等到2020年Q1才会出场,而海外媒体Wccftech已经从宏碁、华硕与HP这些厂商确认到他们会推出基于AMD 7nm处理器的产品。

可预见的是,AMD的Zen 2 Mobile将成为CES 2020重大亮点。届时,AMD会把

伙伴关系,三星获得AMD GPU授权,可用于智能手机等移动设备。根据合作协议,AMD将基于最新发布的、高度灵活的RDNA图形架构的定制图形IP授权给三星,而三星会将其集成于未来的移动SoC处理器中。

如今在手机领域叱咤风云、几乎无敌手的高通Adreno GPU,就是当年AMD收购ATI后将Imageon GPU卖给高通演化而来的,AMD本身在移动GPU领域的技术底蕴,

推动力量。

稳步上升的消费PC市场份额、从0到1再到有望全面复兴的服务器CPU,过硬的产品性能与高性价比,让AMD走上复兴之路,而其制程的进步、多核多线程的更迭、PCIe 4.0等技术发展方向,不仅推动桌面PC、服务器PC产品算力的提升,更悄然改变着以笔记本为代表的移动PC领域。



携手一线厂商打造人气网红本,让AMD快速打开笔记本市场

网红本策略快速赢得消费者认可,而性能与价格出色的锐龙移动处理器也渐渐得到越来越多笔记本品牌厂商的认可。在笔记本市场,AMD去年的份额只有5%,Q1季度涨到了11.7%,预计今年出货量至少上涨140%,而在Chromebook领域的份额也从0增长到了8%。市场调研公司Mercury Research公布的CPU市场份额数据也显示,AMD移动CPU的增长率比桌面快得多。



7nm产品必然成为2020年AMD笔记本市场的关键

低功耗7nm产品带给移动端用户,不止性能提升,功耗水平也低于AMD现有硬件。有意思的是有消息称AMD移动芯片名为“Raven Ridge 7nm Refresh”,这可能意味着AMD的7nm移动端处理器只是Zen+架构的7nm版本,核显方面,用7nm的Vega还是Navi还不好说。

决定这次与三星的合作有望从长期战略上改变整个移动GPU市场格局。在卖掉移动GPU业务Adreno给高通之后,10年来重返移动GPU市场,有利于AMD开疆扩土。事实上,在传统PC外的市场,AMD已经得到各行各业代表企业的认可,无论索尼、微软、任天堂的游戏主机,还是Google的云游戏,都部署了AMD GPU,一个覆盖全移动领域的生态圈雏形已经渐渐浮出水面。

写在最后:AMD复兴之路开启

在PC处理器领域,AMD和Intel已经“打”了三十多年,Intel颇占上风,特别是在架构和制造工艺这两个环节,财大气粗的英特尔一度领先,特别是从45nm进化到22nm的过程中。不过,由于英特尔在14nm时代“意外搁浅”,形势开始急速逆转。随着Zen架构的面世,AMD终于在制程工艺方面赶上了对手,并在今年实现了正式反超。从2017年至今,不论是桌面级消费市场,还是服务器市场,AMD产品的市占率都在节节攀升,而随着大移动生态布局的完成,AMD或将给予人们更多惊喜。

首发十代酷睿3999元 RedmiBook 14增强版体验

硬件配置

显示屏:14 英寸全高清,45% NTSC
处理器:Core i5 10210U,四核八线程,1.6-4.2Hz
显卡:NVIDIA GeForce MX250 2GB,TDP 25W
内存:单通道 8GB DDR4-2666
存储:512GB M.2 ASATA SSD
网络:英特尔 9462 802.11ac 无线 + 蓝牙 5.0
其他 :2 × USB3.0、1 × USB2.0、HDMI、3.5mm 音频输入输出
重量:1.5 kg(含 46Wh 电池),1.85kg(机身 +65W 适配器)
系统: Windows 10 64bit
参考价格:~~4499~~元(256GB SSD 版 3999 元)

先来看硬件配置的取舍

我们先从RedmiBook 14 增强版的硬件配置细节来一点点地看它究竟是如何设计的吧。以3999元的版本为例,它的主要配置为Core i5 10210U处理器、GeForce MX250 2GB显卡、8GB内存和256GB SSD。

首先,搭载英特尔十代低电压处理器,Core i5 10210U相对前代Core i5 8265U来说对性能的提升主要体现在两个地方,其一是最高睿频从3.9GHz增加到了4.2GHz,而且RedmiBook 14 增强版采用的是25W的高TDP版处理器,在目前来看也属于比较出色的水准。

其二是内存控制器从支持DDR4-2400提高到了DDR4-2666,RedmiBook 14 增强版采用的正是DDR4-2666内存,但设计为8GB单通道板载方案,如果能做成双通道就更好了。

显卡方面,RedmiBook 14 增强版采用25W TDP满血版GeForce MX250,实际测试功耗也能跑到25W,

散热与性能的权衡

我们先用AIDA64的FPU单考让RedmiBook 14 增强版的Core i5 10210U进入40分钟的满载测试。散热策略其实比较简单,刚开始20秒左右功耗可以爆发到50W左右,95℃左右后把功耗调低到25W,温度也会下降到65℃左右,然后功耗进入非常缓慢的逐渐下降状态,40分钟后来到了17.7W左右,而此时的频率可以维持在2.5GHz以上,对于轻薄本来说这是一个不错的表现。

《最终幻想15》全高清Lite特效的循环测试运行1小时,Core i5 10210U温度为70℃左右、功耗在15-20W之间,频率则在2.6-3.7GHz之间浮动。MX250的运行温度则只有65℃左右,频率则保持在1100-1300MHz之间,功耗跑满25W。此时笔记本C面的热量主要堆积在顶部靠近出风口的位置,键盘区域最高43℃,散热噪音可

全金属轻薄机身新增两种色彩

RedmiBook 14 增强版额外增加了两种颜色:深空灰和若雪粉,我们拿到的就是粉色版,这个颜色相对更适合女性用户选择,而银色和灰色则对应学生或上班族等其他需要轻薄型设计的用户群体。

RedmiBook 14 增强版的机身依然采用全金属材质打造,包括底盖,这为它提供了更好的耐用性,并且在质感上也更有保证。14英寸机身重1.5kg,65W适配器350g左右,整套系统的体型控制在相对合理的范围内,理论上对绝大多数成年人来说都不会造成负担。

操控体验可圈可点

RedmiBook 14 增强版的键盘基本没有什么缺点,按键布局也属正常,上手比较快,1.3mm键程长时间文字操作也没有什么压力,但没有背光有点遗憾。

扬声器方面,音量不算很大,但一般居家环境是足够了,而且RedmiBook 14 增强版内置了DTS音效系统,预设音乐、电影、游戏三种EQ,当然也可以自定义设置,用它来看视频听音乐都没问题。

RedmiBook 14 增强版的接口为左右两面布局,左侧

没有妥协。玩《英雄联盟》在默认高特效下可以轻松突破80fps。

SSD方面,RedmiBook 14 增强版使用了M.2 2280 SATA总线SSD,连续读写速度在530MB/s、510MB/s左右,系统和软件启动速度有保障,用Chrome浏览器打开20个网页,并同时打开5个Word文档和5个Excel表格,后台还运行着QQ和微信,这种强度的使用并没有让RedmiBook 14 增强版出现卡顿。

14英寸全高清屏屏占比约81.2%,雾面设计有利于在各种环境下使用,实测对比度也达到了1000:1的水平,内置的小米画报很方便地自动更换壁纸,满足个性需求。不过亮度相对较低,并且是一块45% NTSC色域面板,所以屏幕其实是有一定妥协,但我们用Photoshop做一些对色彩精度要求不高的处理其实也没什么问题,当然,专业图像设计还需要选择更高端的机型。

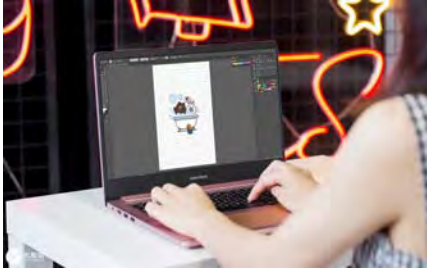
以保持在较为安静的水准。

至此,可以说RedmiBook 14 增强版有着相当不错的性能释放,而在它背后就是足够聪明的散热设计,虽然采用的是单热管单风扇方案,但它的风扇直径足够大,扇叶+马达约60mm,整个风扇壳体直径80mm,厚6mm,采用轴与轴承之间无直接接触的液压结构,运行稳定性和噪音控制都相对更好,再加上大直径扇叶不需要太高的转速就能达到理想风量级,所以RedmiBook 14 增强版在快速降低热管温度方面有一定的优势。而且,它的进气孔开得比较合理,不仅底部对应散热器的位置有开槽,键盘对应风扇的位置也有进气孔,既能带来更好的空气流通,还能顺便降低C面温度,一举两得。

随身携带的问题解决了,就意味着可以在路途上更方便地进行操控,但这也就对续航提出了更高的要求,RedmiBook 14 增强版采用了一块额定46Wh功率的锂离子聚合物电池,这也是它保持轻薄的原因之一,使用Windows 10自带播放器循环播放720P MKV视频,续航可超600分钟,也就是10小时以上。与此同时,它还支持1C快充技术,也就是以3.22A的电流进行充电,关机状态下35分钟可充到50%,在需要临时充电的情况下很实用。

有HDMI和2个USB3.0,右侧则是1个USB2.0和3.5mm耳机麦克风接口,没有使用Type-C做手机/笔记本通用电源接口有点遗憾,但考虑到它的定价,其实也无可厚非了。

在系统解锁方面RedmiBook 14 增强版支持Windows 10 Modern Standby,也就是现代待机技术,可以在睡眠状态下快速唤醒,并通过小米智能解锁2.0以小米手环解锁。从实际测试来看,就是打开屏幕的这一下,就完成了从睡眠唤醒到系统解锁的过程,即开即用。



日常办公对RedmiBook 14增强版来说绰绰有余



新增的粉色机身造型漂亮,适合女性用户



键盘体验不错,但没有背光设计



够轻薄,随身携带并不会有什么压力

 总结

低预算用户的“追新”好选择

作为英特尔十代酷睿的首发机型之一,低价虽然让RedmiBook 14增强版有一些配置上的舍弃,但总体依然保持在优良水准之上。性能释放完全、散热表现给力、多彩金属轻薄机身,再加上很有特点的使用体验,是目前亲民型新品里非常值得关注的存在,尤其是对于新入学的大学生来说,3999元起步的RedmiBook 14增强版价格合理,可以满足基本的学习和娱乐需求,“年轻人的第一台笔记本”选它挺靠谱!



OPPO Reno2首发体验：“过山车级防抖”究竟有多强？

Vlog、抖音、快手们太火了，OPPO也正式发布了预热多日的“视频手机”Reno2。对于有意向或者刚入门的Vloggers来说，手机依然是最具性价比的选择，后期剪辑、分享方面也具有先天优势。不过，手机拍摄视频仍有短板，比如稳定性、收音等。



扫码关注机智猫微信

视频超级防抖技术

懂得追逐热点的手机厂商，当然不会放过这一需求，早在半个多月前，OPPO副总裁沈义人便在微博上开启调查模式，询问：“大家手机拍视频的时候，最常遇到的问题是什么？”

答案可想而知，那就是防抖，顺理成章地，沈义人微博放出了OPPO Reno 2的防抖效果演示，“过山车级防抖”也铺天盖地来了。

所谓过山车级防抖，也就是坐过山车“极限抖”时，OPPO Reno2的视频依然很稳，这得益于全新的视频超级防抖技术，OPPO称之为HIS混合防抖，可同时支持OIS光学防抖+EIS电子防抖，陀螺仪灵敏度提升200%以上，再配合新的算法可以更加快速感应手机运动状态，从而针对画面进行快速补偿，呈现稳定清晰的画面。

我测试分了三种难度递进的方式进行，坐公交车、滑滑板和蹦床。可以看到，坐公交车拍摄时，画面非常平稳，几乎零抖动；滑滑板时，地面本身不平，而我滑板水平又是幼儿园级，这样的情况下，画面抖动还是很轻微的。

最后蹦床，本身也是出于好玩，想看看OPPO Reno2能否应对这种情况。因为是手持拍摄，我又一直在蹦床上不停跳，但拍摄画面和我的跳动几乎是平行

的，没有无方向无规则的乱晃动，这一点上其实也能看出OPPO Reno2的防抖性非常强了。

拍摄过程中，我也发现，OPPO Reno2开启视频超级防抖之后，的确存在一定的视频裁切情况，即有一种画面被拉近的感觉。

实际上，视频裁切在视频拍摄中长期以来都是广泛存在的，任何一个相机，拍的视频分辨率都是远低于静态照片的。这就要从电子防抖的原理说起，电子防抖即纯算法实现的防抖，基本原理基于多帧合成，单帧拆成多个分帧拍摄，然后对齐合成，多帧的交集可以合成一张不抖动的图像。

目前来说，视频裁切依然是获得更好的防抖效果的必要条件之一。此外，OPPO Reno2灵敏度提升200%的陀螺仪在这当中也发挥着重要作用，手机可根据其记录的姿态数据，对抖动进行更准确到位的反向补偿，从而带来现在我们所看到的稳定画面。

OPPO这一主要依赖算法的视频超级防抖技术，其计算量和计算强度都可想而知。现在也有一些手机支持视频电子防抖，但由于算力问题，最高只支持1080P 30fps，而在OPPO Reno2上，当开启超级视频防抖时，规格可以达到1080P 60fps，这一点我认为也是非常难得的。



保留了耳机孔这一设置收获好评



搭载后置四摄：4800万像素主摄+1300W像素长焦+800万像素广角+200万像素黑白



夜景模式



超广角



200万像素黑白风格拍摄样张

强大的麦克风系统收音效果佳

搭载了后置四摄的OPPO Reno2，也实现了更多的视频拍摄场景扩展，4800万像素主摄+1300万像素长焦+800万像素广角+200万像素黑白，可以实现视频拍摄中5倍混合光学变焦及超广角模式。前后置摄像头均支持人像背景虚化及实时美颜效果。

另外，OPPO Reno2的3 麦克风系统，让视频收音也更聚焦清晰，在嘈杂环境中也能录制清晰的人声。点击下方视频可以看到实拍效果。

这段视频同样是手持OPPO Reno2拍摄，体验了超广角、变焦及人像背景虚化和录音效果。最后部分的录音是在船上，而且周围很多人，回看时发现风噪得到了

较好的抑制，我的声音也录得非常清晰，没有受到背景噪音影响。觉得需要改进的地方主要是滑动变焦有些顿挫感，变焦平滑度和操控方面都有待加强。

在这几天的日常体验中，还有个感触是，OPPO Reno2的这块阳光护眼全屏非常不错，白天光线充足的室外，屏幕亮度依然很高，实时监控画面丝毫不受影响。

官方介绍，OPPO Reno2使用了全新升级的屏幕发光材料，日常使用最高亮度可达500nit，阳光下最高700nit，难怪这么清晰。同时还有专业级的全局护眼认证，低亮度无频闪和低蓝光，晚上观看、剪辑视频时也可以减少眼部不适。

后置四摄同样保持不俗的照片拍摄效果

视频拍摄固然是OPPO Reno2的一大亮点，其四摄系统4800万像素主摄+1300W像素长焦+800万像素广角+200万像素黑白，同样保持了不俗的照片拍摄效果。

夜间拍摄时，4800万像素超清主摄+OIS光学防抖+夜景模式发挥了很大作用，夜间拍摄出片率更高。夜景模式处理时间也有所缩短，一般在2s左右，依靠骁龙730G的AI算法降噪+HDR，夜间样张在炫光、鬼影、噪点方面都有所改善。

超广和变焦方面在视频拍摄时已有所体验，由于静态照片拍摄不像视频那样，对平滑变焦有较高要求，因此照片拍摄时只要焦段适中，应对不同视角更自如。同时，OPPO Reno2的116度超广角，通过算法的校正和硬件的调优，畸变控制十分得当。

OPPO手机的拍照向来为人所称道，事实上，OPPO也是最早提出拍照手机概念的，近些年OPPO在手机影像方面的技术创新更为密集，远的有N3的翻转摄像头、Find 7的5000万像素超清模式，最近的有R17 Pro的智能可变光圈，以及10倍混合光学变焦技术等。

从拍照手机到视频手机，既是OPPO多年影像实力的积累，也是应时代潮流的顺势而为。为什么会选择从视频防抖上寻求突破？核心原因还是跟用户需求相关。

显然，继拍照之后，视频拍摄功能会是手机行业的下一个差异化竞争点，用户对于手机视频拍摄的更高要求和更强的需求，让视频手机也有望像现在的拍照手机一样，成为手机的一大重要品类，或许我们可以期待未来手机拍视频完全可以像拍照片一样简单！

荣耀Play3首发体验： 熟悉又陌生的千元内新宠



扫码关注机智猫微博

在这场发布会之前,荣耀已通过微博,正式官宣了荣耀Play3的亮相,此前悬念重重的“吓人”新系列也揭晓,就是这款千元内档次的新机。很显然,它和去年的荣耀Play其实并没有过多牵连,更像畅玩系列的“升级版”,荣耀官方则将其定位于荣耀Play系列和畅玩系列整合的全新潮玩系列。

魅眼全视屏首次下放

4800万像素AI三摄、魅眼屏、GPU Turbo、方舟编译器……都是我们非常熟悉的荣耀手机的特性;陌生的是,这些科技感满点的功能,竟然同时出现在一款千元内手机当中,这还是我们曾以为的“低端机”吗?事实上,对我来说,上手荣耀Play3的过程,也是一段熟悉又陌生的体验。

初次上手时,我就提醒自己,荣耀Play3是一款千元内档次的手机,不过它正面这块6.39英寸无刘海的魅眼屏,首先就“掩盖”住了这一点,毕竟这还是魅眼屏首次

AI场景优化+手持超级夜景

手机有价位之分,但对于大多数用户来说,手机的使用场景总是那几个,用户不会因为你的高、中、低端的定位,来改变对游戏、拍照等的需求,所以,我在体验荣耀Play3的过程中也着重考查它如何兼顾好这些需求。

作为搭载了4800万像素AI三摄的千元内手机,荣耀Play3很自然地把首要卖点放在了拍照上。主摄为1/2英寸4800万像素传感器,具备F1.8光圈,四合一超级像素,而且可以做到4800万像素直出,以及最长6秒手持超级夜景模式。另两颗摄像头为800万像素广角和200万像素景深。

又有很多吓人技术

去年的荣耀Play获得了“吓人”的GPU Turbo技术首发搭载,这次荣耀Play3在采用麒麟710F处理器的同时,还首次内置了全新CORE Turbo技术。这回荣耀这项CORE Turbo技术,主要针对Android系统在前台应用供给侧的调度优化,以及通过Zram效率优化技术,提高应用启动和应用切换速度,增强多任务处理能力,官方表示速度可优于同级竞品70%。

它带来的直接好处就是手机的运行更流畅,相机、图库等系统应用几乎秒开,微信、微博、抖音等第三方常用应用打开响应速度也很快,后台已打开多个应用的情况下,也没有明显运行卡顿的情况,应用切换同样迅速。

荣耀Play3的图形加速技术GPU Turbo 3.0已来到第三代,这项技术我们已经很熟悉了,针对游戏场景,可以提高帧率稳定性,降低功耗。我也测试了主流的《王者荣耀》《和平精英》,均可流畅运行,《王者荣耀》大部分时间帧率都可以保持在55fps以上水准,但是当多人团战集体发大招时,还是会掉到45~50fps。

还有一点让我比较惊讶的是,我先后开启《王者荣耀》和《和平精英》,而它们都可以常驻后台,较长时间都不会被杀进程,后台运行机制着实不错。在连续玩游戏1个小时后,手机体感温度一直处于温和状态,电池掉电12%,4000mAh电池充满电,非重度使用应该可以满足

下放到千元以内,让该机的屏占比达到了90%。这块屏幕具备德国莱茵低蓝光护眼认证,支持夜间模式,整体观感柔和。

在外观工艺上,荣耀Play3同样用上了渐变设计,手上这台玫红色版,背面观感通透,光刻UV工艺带来了这种星光律动纹理和3D的炫光效果,玫红色也很正。中框2.5D后盖同色的渐变喷漆,再加上一体化无缝设计,营造了视觉更薄的效果,而手感是实打实的轻盈,很难相信它内部有一块4000mAh的大电池。

功能参数看上去还是很华丽的,实拍画质方面,属于能够满足日常使用的水平,AI场景识别的加持,也让随手拍变得更简单,与AI开启之前相比,可以看到明显的画质增强,和如同加了滤镜的效果。

在整个拍摄过程中,4800万像素直出和手持超级夜景模式的使用很顺畅,按下快门到成像存储没有卡顿感,可以看出软硬件层面对超高像素的优化。在夜景拍摄方面,同样支持最长6秒的手持超级夜景模式,电子防抖+多帧降噪,可以有效减少夜间噪点,画面更明亮清晰。

两天一充。

此外,荣耀Play3还搭配全场景加速引擎+超级文件系统+Link Turbo+方舟编译器等荣耀旗舰手机上的技术,其实,在各价位手机都在讲求体验升级的当下,旗舰技术逐渐下放将是未来市场的主流趋势。值得注意的是,荣耀Play3采用的是麒麟710F处理器,这意味着包括方舟编译器在内的多项Turbo技术,对于麒麟芯片的适配正逐渐下沉。

正是在这个前提下,荣耀在发布会上所提的四大产品系列全面升级,也就更为顺理成章了,原本的V系列升级为Vera系列,数字系列升级为HONOR系列,X系列命名不变,但定位升级为“超能旗舰”,最后是畅玩系列升级为Play系列。

品牌全面升级,荣耀也开始更积极地做线下渠道的铺设,在发布会后的采访中,赵明说:“我们还是会用互联网的方式,在线下体系的构建上,不会做重资产投入,需要和合作伙伴更好地沟通。让线下生态高效运行。”

荣耀20S和荣耀Play3都有各自特定的群体,针对性很明显,瞄准的是现在流行说法中的“下沉市场”,这类市场和用户群体,荣耀的确还有很大开拓空间,荣耀Play3几乎也预告了荣耀即将到来的更猛的市场火力。🔥



独立三卡槽,双卡都支持VoLTE,支持256GB micro-SD扩展



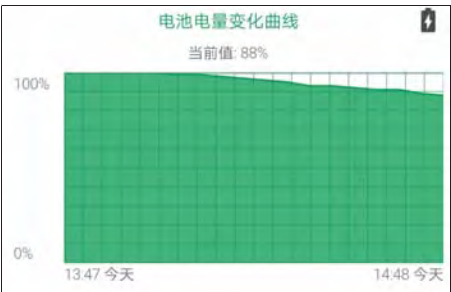
搭载4800万像素的AI三摄



4800万像素直出



手持超级夜景



连续玩游戏1小时后,电池掉电12%

最强迷你X570来了！

华硕ROG CROSSHAIR VIII IMPACT主板深度体验

随着第三代锐龙上市,各家的X570系列主板都陆续上市,不过率先登场的大都是ATX和micro-ATX的板型,对于希望使用第三代锐龙打造强力迷你主机的玩家来讲,显然是不适合的。在众多X570主板中,华硕的ROG CROSSHAIR VIII系列堪称顶级旗舰,而不久前隶属于这一系列的mini-DTX旗舰X570终于面世了,那就是大家熟悉的“IMPACT”,这款至尊级mini-DTX板型X570全称是ROG CROSSHAIR VIII IMPACT,接下来就让我们一起了解一下它的方方面面吧。

迷你身材高度集成,旗舰设计无可匹敌

不少玩家可能认为华硕的ROG CROSSHAIR IMPACT系列采用了mini-ITX的尺寸,实际上,这次的ROG CROSSHAIR VIII IMPACT采用的是mini-DTX尺寸,相比传统的mini-ITX主板略高一些,多出了一个显卡插槽的宽度,也就是说只要支持双槽显卡的ITX机箱,都可以顺利安装ROG CROSSHAIR VIII IMPACT。

之所以这么设计,主要还是出于ROG CROSSHAIR VIII IMPACT自身的旗舰性能级定位,选择它的玩家一般都会搭配强力独显使用,而强力独显必然会占用两个插槽的位置,所以ROG CROSSHAIR VIII IMPACT采用mini-DTX板型其实是把多出来的显卡插槽位置充分利用起来实现了更强的扩展性。而事实上,ROG CROSSHAIR VIII IMPACT确实利用了这一块PCB的面积放下了具备日系音频专用电容SupremeFX独立音频模块,使得主板中间可以留出SO-DIMM2扩展槽的位置,让主板的扩展性可以匹敌大板旗舰。

说到SO-DIMM2扩展插槽,这也是华硕主板独有的黑科技之一。之前我们见过华硕ROG主板上的DIMM2扩展插槽,就是利用类似内存插槽一样的扩展槽来提供额外的M.2扩展位,不但可以节约主板布线空间,还能让M.2固态硬盘处于垂直状态,散热效果更加出色。而这次ROG CROSSHAIR VIII IMPACT使用的SO-DIMM2插槽则采用了类似笔记本主板上常用的SO-DIMM内存插槽尺寸,同样也能提供额外的两个M.2扩展位(全部都完美支持PCIe 4.0×4),并配备了厚实的散热装甲,保证SSD不会过热降速、掉盘。

再来看看ROG CROSSHAIR VIII IMPACT的用料与设计。虽说采用了mini-DTX板型,ROG CROSSHAIR

VIII IMPACT在用料方面毫不妥协,配备了8+2相模组式供电电路(外加实心针脚供电插座),相比传统的倍相供电,它能够提供更稳定的供电输出,同时具备更快速的信号响应,再加上8层PCB板,支持第三代锐龙旗舰超频毫无压力。特别值得一提的是,除了强悍的供电之外,ROG CROSSHAIR VIII IMPACT还为供电电路配备了具有密集鳍片的超大散热装甲,并内置了两个超静音6万小时长寿命风扇,这是很多ATX大板X570都不具备的散热设计,毕竟ITX迷你机箱内的散热条件更加苛刻,ROG CROSSHAIR VIII IMPACT必须要考虑周全。

当然,除了供电部分散热犀利之外,ROG CROSSHAIR VIII IMPACT还配备了厚实的全尺寸散热背板装甲,背板内甚至还内置了热管,这可以说是史无前例的豪华设计,超越了不少旗舰级大板X570主板产品,在空间狭小的ITX机箱中也能提供最好的散热效果。此外,ROG CROSSHAIR VIII IMPACT还支持更灵敏的差分信号温度传感器和Fan Xpert 4智能风扇控制技术,方便玩家打造完备而高效的迷你机箱散热系统。当然,作为家族传统的Safeslot插槽也不会少,使用高端超重显卡也毫无压力。

别看ROG CROSSHAIR VIII IMPACT尺寸迷你,它的性能一点都不缩水,独有的双倍容量内存技术可以用双槽实现四槽的内存容量,同时内存频率能支持到DDR4 4800+,秒杀一众主流大板X570,也就是说,玩家选择ROG CROSSHAIR VIII IMPACT完全可以获得匹敌旗舰X570的极致性能。此外,ROG CROSSHAIR VIII IMPACT在网络部分还配备了Intel Wi-Fi 6 AX200无线网络模块,不但传输速度高达2.4Gbps,还集成了蓝牙5.0,满足高端玩家无线连接的需求。

特别值得点赞的是,ROG CROSSHAIR VIII IMPACT的散热系统确实设计得相当不错。首先是VRM散热装甲部分(X570芯片也位于此散热装甲之下),大尺寸多鳍片散热器加双风扇的组合把整个VRM部分的温度控制得很好,考机状态下只有50℃左右。当然,带热管(热管正好位于VRM电路PCB的背面)的全覆盖散热背板也功不可没,相当于大大增加了散热面积,效果自然拔群。对于希望打造强力迷你主机的玩家来说,ROG CROSSHAIR VIII IMPACT散热设计强悍这个卖点确实相当有吸引力,毕竟迷你机箱的散热环境大都比较苛刻。

旗舰实力势不可当,豪华散热效果出众

ROG CROSSHAIR VIII IMPACT虽说是mini-DTX小板,但它的用料、做工和扩展性完全达到了旗舰级的水平,可以说是迷你X570主板中的真旗舰,因此我们也想用它与自家大哥ROG CROSSHAIR VIII HERO比较一下,看看它是否能真的发挥出旗舰的性能水平。从实测成绩来看,ROG CROSSHAIR VIII IMPACT完全可以让锐龙7 3800X这样的8核旗舰发挥出全部性能,与ROG CROSSHAIR VIII HERO表现不相上下,所以玩家完全不用担心主板尺寸会限制了它的性能发挥。

基准性能测试

CPU-Z		
	华硕ROG CROSSHAIR VIII IMPACT	华硕ROG CROSSHAIR VIII HERO
单线程	523	524
多线程	5690	5692

Cinebench R15		
	华硕ROG CROSSHAIR VIII IMPACT	华硕ROG CROSSHAIR VIII HERO
单线程	204	205
多线程	2180	2179

游戏性能测试

游戏测试(最高画质,单位:fps)			
		华硕ROG CROSSHAIR VIII IMPACT	华硕ROG CROSSHAIR VIII HERO
2K分辨率	《古墓丽影:暗影》	91	91
	《孤岛惊魂5》	113	113
	《幽灵行动:荒野》	63.82	64.62
	《奇异小队》	154	155
	《杀出重围:人类分裂》	74.0	73.4

总结 X570迷你真旗舰,迷你主机玩家终极之选

ROG的IMPACT系列长期以来都是迷你主板界的旗舰之作,这一代AM4平台的ROG CROSSHAIR VIII IMPACT更是将迷你旗舰的标准提升到了新的高度。ROG CROSSHAIR VIII IMPACT在各种黑科技(8层PCB板、SO-DIMM2、双倍容量内存插槽、I/O装甲内置6万小时寿命双静音风扇、全尺寸热管背板散热装甲等等)加持的情况下,拥有了比肩大板旗舰X570的供电能力、散热能力、性能与扩展性,让玩家既可以轻松打造酷炫的迷你灯效主机,也能同时享受旗舰级的性能,确实是迷你主机玩家的终极之选。

测试平台

处理器:AMD 锐龙 7 3800X
内存:芝奇幻光戟 DDR4 3600 8GB×2
主板:华硕 ROG CROSSHAIR VIII IMPACT
华硕 ROG CROSSHAIR VIII HERO
显卡:华硕 DUAL RTX2080S-O8G-EVO
硬盘:美商海盗船 MP600 Gen4 PCIe 1TB
电源:华硕雷神 1200W
操作系统:Windows 10 64bit 专业版



华硕ROG CROSSHAIR VIII IMPACT堪称迷你X570主板中的真旗舰,参考价格:3999元



I/O散热装甲内不但具备密集鳍片的超大散热片,还配备了6万小时寿命双静音风扇,散热效果直逼旗舰,玩家可以放心搭配第三代锐龙旗舰使用



独创SO-DIMM2扩展槽支持垂直安装双PCIe 4.0 M.2固态硬盘,并加装了巨大的散热装甲



配件超级丰富,除了SO-DIMM2扩展卡,还提供了Intel Wi-Fi 6 AX200无线网络模块(支持蓝牙5.0)

偏执狂的胜利,就爱至简时尚风 恩杰NZXT H710机箱体验

对于资深 DIY 玩家来讲,NZXT (恩杰)的机箱产品肯定不陌生,NZXT 机箱一向以简洁、高冷且充满科技美学的外观著称。简洁而平整的外观,也让 NZXT 的机箱非常适合 DIY,从而成为了玩家群体中人气爆棚的 MOD 机型,从市面上到处可见的 NZXT 机箱第三方改造配件就可见一斑。不久前,NZXT 全新的 H 系列 2019 版机箱正式开卖,在继承家族特有的高冷风格之外,还加入了新的设计。我们在第一时间就对 NZXT 提供的 H210 和 H510i 机箱进行了体验,而本期我们收到了这一系列中的高端型号 H710,赶紧来体验一下吧。

虽说外观设计都是简洁的家族风格,但 H710 相比紧凑型中塔 H510 还是大了不少(高度多了 56mm、宽度多了 20mm、长度多了 66mm),仅从顶部、前部都支持 360mm 水冷排就能体会得到它内部空间极大,非常适合安装高端硬件产品。H710 在 H700 的

基础上进行了升级,增加了 USB 3.1 Gen2 Type-C 前置接口,方便玩家连接各种 Type-C 接口的设备,包括手机、耳机等等。特别是耳机,由于现在不少针对手机的 Type-C 耳机都可以直接插在电脑主板的 Type-C 接口上使用,而 H710 在前面板上提供 Type-C 接口明显接耳机就更加方便了,不用弯腰去插主板后面的接口。此外,H710 还将钢化玻璃侧面板改为了一键开启的设计,安装和使用都变得更加方便。

当然,H710 依然继承了 H700 的很多特色设计,例如正面的理线托杆,让玩家可以方便地隐藏位于主板一方的线缆,保证机箱内的整洁与美观,还在背板上预装了精致的独立式理线槽,并配备了魔术绑带,让走背线从烦恼变为了乐趣。这对于要安装高端全模组电源的玩家来说是非常有用的设计,毕竟那些线材实在太硬太粗了,走背线很费力。

总结 颜值和实力都很能打的经典传承之作

NZXT 的 H700 是一款相当经典的极简风格中塔机箱,正因为极简的风格特别好改造,这让它非常受 MOD 玩家的青睐。H710 很好地继承了这个卖点,而且进一步加强了实用性和易用性,与时俱进地

增加了 USB 3.1 Gen2 Type-C 前置接口,升级了一键开启的钢化玻璃侧面板。总而言之,NZXT H710 非常适合高端发烧玩家打造个性化 MOD 主机,无论是安装还是使用都会让人非常顺心顺手。



规格参数

产品型号:H710(黑白配色)
主板支持:ATX/M-ATX/Mini-ITX
前置接口:1×USB 3.1 Gen2 Type-C
2×USB 3.1 Gen1 Type-A
1×耳机音频插孔
存储支持:2.5英寸×7个
3.5英寸2+2个
水冷支持:前最大360mm
顶最大360mm
后120mm
特色设计:一键开启玻璃侧板
参考价格:**899**元



理线托杆方便玩家整理机箱内的线材

开始玩灯就根本停不下来,这款机箱太魔性 迎广309中塔机箱体验

说到支持灯效的机箱,市面上实在是太多了,不过要是把灯效做到能让人玩上瘾的,恐怕迎广 309 是史上第一款。之所以这么说,就是因为迎广 309 史无前例地在前面板上设置了 144 个可编程 LED 灯珠,形成了一个 LED 灯珠“全面屏”,玩家不但能在预设灯效之间快速切换,还能对每一颗灯珠实现自由设置,打造出独一无二的图案,可玩性相当高。当然,迎广 309 的“灯光魔法”还不止这些,下面就一起来体验一下吧。

迎广 309 是一款中塔机箱,内部结构非常有家族风格,顶置电源仓上可安装 360mm 水冷排(默认安装了 3 个迎广 EGO 灯效风扇),而后部也提供了 120mm 水冷排安装位(默认安装了 1 个迎广 EGO 灯效风扇),底部也可以安装 360mm 水冷排,整机的散热方案确实是经典的“迎广”风格,非常适合高端发烧玩家。

作为史上首款“可编程 LED 全面屏”机箱,迎广 309 的灯效实在太好玩了,它的前面板设计灵感来自彩绘玻璃和像素风格,通

过自家的 GLOW2 软件就可以对前面板灯光以及机箱里的 EGO 风扇实现丰富的自定义设置。我们装机后,将机箱的 USB 插头连接主板,在系统中安装好 GLOW2 软件,就可以开始魔性灯光之旅了。前面板的每一颗灯珠都可以自由设定颜色,你可以自由发挥创意,在 GLOW2 中画出喜爱的图案。此外,GLOW2 已经内置了 12 种灯光模式、7 级亮度、7 级灯光变化速度和 10 级风扇转速,可以根据需要自由设定。如果你不想打开软件,也可以直接用机箱侧面的快捷按键进行调整,按下 MOD 键切换风扇、灯效、亮度模式(LED 前面板上会有相应的图案变化),然后按上下两个箭头即可调节。令人惊喜的是,迎广 309 的灯效还做了智能互动功能,在机箱前面板顶部有一个传感器,能够根据环境变化来改变灯光效果,比如前面板正在显示烛火图案,此时轻轻触碰传感器位置,烛火会出现被吹歪的效果,这个设计脑洞确实很大了,玩家也可以自己发挥创造力去玩出新花样。

总结 史上灯效最好玩的高端中塔,玩转个性灯效必备利器

毫无疑问,迎广 309 应该是史上灯效最好玩的中塔机箱了,可完全自由 DIY 的前面板全面屏灯效为玩家提供了充分的发挥空间,而且还能支持主板的可编程 LED 接口,实现整个灯效系统的联动与完

全自定义,堪称玩灯发烧友的超级神器。当然,作为一款高端机箱,迎广 309 本身的做工与设计也毫无短板,完全能够满足发烧级玩家的苛刻要求。



规格参数

产品型号:309(黑色)
主板支持:ATX/M-ATX/Mini-ITX
前置接口:1×USB 3.1 Gen2 Type-C
2×USB 3.0
HD Audio
LED&风扇模式按键
LED&风扇控制按键
存储支持:2.5英寸×2个(可扩展为3个)
3.5英寸2个
水冷支持:上最大360mm
下最大360mm(薄排)
后120mm
特色设计:可编程LED前面板+EGO风扇套装
参考价格:**1780**元



迎广 309 支持各种高端硬件和 360mm 水冷排,也支持显卡旋转 90° 安装

薄膜键盘能有多高端？ 美商海盗船K57 RGB无线键盘给你答案

上个月底,美商海盗船推出了新品K57 RGB无线键盘。虽然目前市面上机械键盘大行其道,但这次美商海盗船的新品却采用了薄膜设计,同时还加入了炫酷的RGB灯光和多种连接方式,那么它的具体表现如何呢? 下面我们就一起来看看。

美商海盗船 K57 RGB 无线键盘的整体设计风格沿袭了美商海盗船长期以来的设计语言,从外观上来看,K57 RGB 无线键盘的设计和之前的 K55 RGB 非常相似,通体黑色的设计让其显得非常低调。该键盘采用了标准的 104 键布局,键盘左侧加入了 6 个 G 键,玩家可以对其进行宏命令自定义,对于一些经常使用组合快捷键的玩家来说是一个不错的设计,但是左侧放置的设计在使用初期可能会带来一些误触,需要玩家熟悉一段时间。

键盘表面外壳采用了两段式,上部采用了镜面烤漆的处理方式,显得比较亮丽,主键位区则采用了磨砂表面设计,两种风格的搭配让键盘在低调中拥有了一丝灵动。键盘的底部设计同样比较简约,四个角落分别设计有四个脚贴,防滑效果不错,同时还设计有脚撑,能更好地适应玩家对键盘倾斜角度的需求。

除了左侧的 G 键之外,键盘的小键盘区上方还设计有多媒体按键和控制键。多媒体按键可以控制音量和播放器的前进后退,由于定位的关系,美商海盗船标志性的滚轮没有出现在该键盘上,略有一些遗憾。多媒体按键的左侧则是背光控制、Win 键开关和宏按键录制键。由于这些控制键都是比较常用的,直接设置为按键比使用组合键或驱动设置更加方便,是一个不错的功能。

美商海盗船 K57 RGB 无线键盘的键帽表面采用了类肤涂层设计,防滑效果出色,手感也非常舒适。虽然这是一款 RGB 键盘,但仔细看的话可以发现键帽上的字符不是透明的,而是拥有一层银色的涂层,让键盘在没有背光时显得更富有层次感,而背光亮起时也能拥有不错的透光效果。

从侧面可以看到该键盘拥有一个平缓的斜角设计,更符合人体工学。而键帽采用了悬浮设计,看上去也颇有几分机械键盘的感觉。该键盘还提供了一个手托,手托同样采用类肤材质表面,手感非常舒适。

美商海盗船 K57 RGB 无线键盘是一款标准的薄膜键盘,其采用了成熟且经典的火山口结构按键设计,从手感上来说,该键盘没有刻意去模仿机械键盘的手感,而是保持了薄膜键盘的经典体验,按下时瞬间下降,回弹时也是快速弹起,回弹力度相对于红轴和茶轴都大。火山口结构的薄膜键盘在敲击时声音也比较小(相对机械键盘),可以满足部分玩家对安静的需求。

K57 RGB 无线键盘采用了全新的 CAPELLIX LED 技术设计,这一技术起初被用于美商海盗船统治者铂金 RGB DDR4 内存,与传统 LED 灯相比,CAPELLIX LED 的亮度提高了 60%,能效比也提升了 60%,这使得 K57 RGB 无线键盘的电池使用寿命更长,可以让玩家更长时间地享受光污染的乐趣,充电时间更少。其也支持美商海盗船 CORSAIR iCUE 软件进行自定义设置,还可以与美商海盗船的其他外设如风扇、水冷和内存等进行灯光同步。

K57 RGB 无线键盘支持低功耗蓝牙 4.2 和 2.4GHz 无线连接,依靠 SLIPSTREAM WIRELESS 低延迟技术,无线传输时的延迟仅 1ms,性能可以媲美高端有线机械键盘。蓝牙模式可以记录 2 个设备,方便玩家在不同设备中切换。K57 RGB 无线键盘内置 3200mAh 锂电池,在未开启背光前提下,其能提供长达 175 小时续航,开启背光则有 35 小时。



规格参数

型号:美商海盗船K57 RGB Wireless
传输方式:线缆/蓝牙/2.4G
自定义按键:6个
无冲按键:8键无冲突
键盘灯光:RGB
接口:USB

参考价格:**699**元



总结

灵动灯光超低延迟,
薄膜爱好者的上佳之选

更少的线缆带来了更多的自由,灵动的 RGB 灯光带来了更炫酷的敲击体验。虽然美商海盗船 K57 RGB 无线键盘是一款薄膜键盘,但在使用体验上已经超过了很多低端入门的机械键盘。1ms 的超低延迟让玩家在游戏中不再受到延迟的困扰,尽情游戏。各位薄膜键盘爱好者不妨关注一下。

吃鸡预警 首席玩家 X3 电竞游戏耳机助你一战成神

对于电竞游戏玩家来说,音效是不可或缺的一部分,想要做到通过声音精准定位敌人,一款不错的电竞耳机就是必备的了。目前我们收到了来自首席玩家的X3电竞游戏耳机,其不仅提供了虚拟7.1声道,同时还拥有炫酷的RGB灯效,价格方面也很亲民,那么它的实际表现如何呢?

首席玩家 X3 整体设计比较炫酷,整体设计充满了浓浓的电竞机械风,黑色和银色的搭配让整体显得比较有质感。做工方面在同价位产品中算是比较细致的,看起来也没有低价位产品上经常出现的毛糙感。

定位为电竞游戏耳机的首席玩家 X3 在耳罩上采用了比较立体的设计思路,棱角分明,充满力量感。耳罩外侧有一排圆弧形的条状 RGB 灯带,可在多种颜色中循环。为了突出层次感,RGB 灯相比耳罩表面更突出一些。唯一的遗憾就是 RGB 灯光无法自定义。

首席玩家 X3 的头梁部分加入了金属材质支撑设计,使用强度方面有一定的保障。玩家可以根据自己的头型自由伸缩调节头带大小。头梁下方采用了皮质头带设计,柔软且富有弹性,佩戴时压迫感不强。

耳罩部分,该耳机采用了全包式设计,柔软的大尺寸高密度惰性海绵可以完整地包裹耳朵,带来了舒适稳固的佩戴体验,同时还能在一定程度上隔绝杂音干扰。其拥有 50mm 钹

磁铁大发声单元设计,频响范围 20~20000Hz,阻抗为 20Ω。音效的调校偏向电竞风,能在游戏中有更好的表现。

该耳机支持虚拟 7.1 声道,能够帮助玩家在游戏中获得更准确的声音定位,同时还搭配有 SVE 智能震感引擎,可以按照模拟出的射击类游戏声音,智能分析整理频段,调节耳机的震动大小,获得更接近真实的震动爆破感受。

作为游戏耳机,自然就会设计有交流用的耳麦。首席玩家 X3 拥有可旋转的降噪麦克风,使用方便,通话清晰,不通话时可以旋转隐藏。该耳机的控制按键都放在了一体化线控面板上,可以方便地操作麦克风开关、SVE 智能震感引擎开关、RGB 灯光开关、音量开关和音量调节滚轮。

我们使用首席玩家 X3 进行了实际体验感受。在《绝地求生》中,通过首席玩家 X3 听到的脚步声比较清晰,声音层次比较分明,可以通过声音在一定程度上判断敌人的枪声来向和脚步声远近,帮助玩家提前作出预判。



规格参数

发声单元:50mm
频率响应:20Hz~20000Hz
阻抗: 20Ω
线缆长度:2.2 m
连接方式:USB

参考价格:**179**元



高性价比虚拟7.1声道游戏耳机

首席玩家 X3 的外观设计上充满电竞的炫酷感,虽然主打性价比,也没有放弃 RGB 灯效。良好的佩戴感可以让玩家在游戏时更具有沉浸感。50mm 钹磁铁大发声单元配合虚拟 7.1 声道,让该耳机可以在一定程度上帮助玩家方便地听声辨位,吃鸡快人一步。仅 179 元的售价让其拥有非常不错的性价比,购买无压力,适合入门级玩家选购。

该出手了？起起落落说内存



三四个月前还是跌声一片,甚至让人无法看清其价格底部。而一个多月前却突然涨声四起,不时传出价格即将翻番,甚至再创历史新高的传闻。如此短的时间内,市场表现冰火两重天,内存就是这么能折腾人。那么,起起落落的内存市场,在将来的一段时间里,究竟会有什么样的表现呢?

涨跌皆因日韩冲突

实际上,前期内存市场“涨声一片”,最主要的原因在于日韩之间的贸易冲突。日本限制向韩国出口光刻胶和氟化氢等化学材料,而缺乏这些材料,将会导致内存生产大国——韩国在产能上大幅度缩水,这样,供求失衡将会导致内存条大幅度涨价。在这种恐慌情绪的影响下,内存颗粒的现货价在短时间内出现了 20% 的涨幅。

但随着 8 月 2 日日本《出口贸易管理令》修订案的通过,这一对内存市场影响的事件也就暂告一段

落,所谓“利空出尽是利好”,市场上的恐慌情绪自然缓解。更重要的是,市场发现日本的《出口贸易管理令》修订案,并不是完全禁止向韩国出口这些化学材料,而是将韩国移出“白名单”,这样韩国每次进口这些材料时,都要专门申请许可证。这对于内存产量虽然有不小的影响,但明显优于之前市场解读的禁止出口。这更平息了市场上的恐慌情绪,在这种情况下,近期内存条的价格逐步稳定下来。

低端涨、高端平,内存市场略显混乱

虽然此次内存涨价时间为期不长,且已经进入了平息阶段,但依然对市场造成了一定的影响。首先,国产模组厂家的内存波动幅度要远大于国际品牌内存,如光威悍将 DDR4 2666 8GB 内存从低谷时期的 199 元直涨至 239 元,并维持至今。而金士顿 DDR4 2666 8GB 内存从低谷时期的 259 元涨至最高 289 元,不过近几日出现了 269 元和 259 元的低价。造成这一现象的主要原因是此次内存涨价,主要是内存颗粒现货价格上涨,而期货价格并未出现波动,这样主要依赖颗粒现货生产的国内厂家就比较吃亏,价格波动直接反应到产品端上。

其次则是低端产品的涨幅大于高端产品,如金士顿 DDR4 2666 8GB 还是出现了一定的涨幅,而定位略高的金士顿 骇客神条 DDR4 2666 8GB 的价格已经回到甚至低于涨价前,其售价也与常规条相同。而在定位更高的 DDR4 3000 或其他高端内存条上,这一表现更加明显,这是因为高端内存条利润较



内存市场的价格比较平稳

高,应对小规模价格波动的能力更强。

这样的市场表现,让品牌之间、高低端产品之间的价格差变得更小。因此小狮子这里要提醒消费者,购买前要全面了解内存市场与价格,也许中高端、大品牌的产品更划算啊。而内存未来的走势则存在很大的变数,但考虑到内存厂家巨大的库存和内存期货价近期的走势,内存存在年底前出现大幅波动的概率并不高,而即便在明年出现一些波动,由于需求端没有放大的迹象,其价格变化也会以缓慢上涨为主,不太可能出现短时间暴涨的情况。📈

本周榜单 家用无线充电器销量排行榜

每周小狮子会选择一类产品,在读者中进行调查,结合销量为大家推出排行榜。本周就来看看家用无线充电器的销量排行榜吧,看近期有哪些产品值得大家出手!

No.1:华为 CP60 无线充电器(单充电板) 99 元

No.2: 亿色无线充电器(单充电板) 89 元

No.3: 小米 20W 无线充电器(单充电板) 109 元

华为 CP60 在销售榜上登顶,除了因为支持无线充电的华为 P30 Pro、荣耀 Mate20 Pro 等机型热卖,推高市场需求之外,其自身出色的表现也功不可没。这款无线充电器支持 Qi 无线充电标准,兼容 15W、10W、7.5W 和 5W 无线充电,能自动识别和切换,满足了用户高兼容和快速充电的需求。而超温、过压、欠压、过流等多种保护,保证了充电安全。

6mm 厚度,充电时炫酷的呼吸灯,再加上不错的造型,亿色无线充电器的颜值表现不错。而在内部功能上,良好的散热设计可减小充电发热;8mm 感应距离即使手机戴套依旧能正常充电,FOD 异物检测可避免异物损坏无线充电板,再加上双面防滑硅胶,避免手机滑落,而 7.5W 的充电功率,更是苹果手机的绝配。

在搭配米 9 时,小米 20W 无线充电器(单充电板)的最大充电功率可达 20W,它支持 Qi 充电



华为 CP60 无线充电器(单充电板)

协议,可为多款无线充电设备充电,而内置的低噪音风扇,实现了散热和低噪音的平衡,再加上小米品牌和多款支持无线充电手机的加持,小米 20W 无线充电器(单充电板)也有不俗的销量。📈

本周消费提醒

TOP1

酷睿i5-9400F加持,电商主机大受欢迎

TOP2

价格贵的高端主板有什么优势

TOP3

采用A-Die颗粒的三星内存条开始发货

TOP4

iPad 屏幕漏光? 苹果免费给你换

提醒 1:哪怕是到了 2019 年了,国内个人消费者对购买品牌 PC 整机依然不太热衷,因为在很多人的观念里品牌 PC 整机的性价比不高。而随着“佛系”青年的增多,很多人觉得 DIY 装机太麻烦了,于是诞生了一种可定制的特殊的主机——电商主机。消费者可以根据需求定制配置,然后商家根据消费者的需求向配件厂商批量采购电脑配件,这样不但能拿到很便宜的价格,而且可以节约运输、库存及销售成本。电商主机主要是面向游戏玩家,酷睿 i5-9400F 搭配 GTX 1070 这样的高端显卡应付主流游戏完全无压力,用于日常影音娱乐和办公也是小菜一碟。目前发烧级电商主机配备的是酷睿 i9 处理器,高端电商主机则选择了酷睿 i7,主流电商主机则选择酷睿 i5-9400F 的居多。

提醒 2:高端主板采用的零件性能更好,支持超频性能也更强,当然还需要好的 CPU 配合。高端主板的声卡、网卡性能更好,好的声卡可以提供更好的音频效果,听声辨位给力。如果你用了百兆以上的宽带,主板却只搭配了 100Mbps 网卡,那网速也会被限制到 100Mbps 以下。在兼容性方面,高端主板会有更多接口,如果用户扩展的硬件比较多,就需要主板提供充足的接口,再考虑到以后的升级,兼容性也是必不可少的。高端主板供电稳定,尤其体现在 CPU 的供电上。一般来说,供电的相数越多,说明主板的用料就越扎实,不过要注意的是相数只是为 CPU 供电的设计。

提醒 3:三星 B-Die DDR4 内存颗粒堪称行业传奇,无论厂商还是高端玩家、发烧友都非常喜欢它,其出色的性能和可超频特性备受青睐,几乎成了高端内存条的标配。不过今年 5 月份,三星宣布 B-Die 已经陆续停产,接替它的将是新款的 A-Die、E-Die。这段时间仍然能看到不少采用 B-Die 的新内存条发布,但真的是用一颗少一颗了。目前三星已经开始供应基于 A-Die 的新内存条,编号 M378A4G43AB2-CVF,单条容量达到 32GB,频率 2933MHz,时序 21-21-21。容量和频率还可以,但是时序有点高了,很显然 A-Die 的成色不如 B-Die。A-Die 颗粒最大的特点不是高性能而是大容量,单颗可以做到 16Gb (2GB)、32Gb (4GB),单条内存容量可轻松达到 32GB。近期升级内存或者攒机的发烧友,如果买三星的内存条,别忘了买采用 B-Die 内存颗粒的啊,也许是最后的机会了。

提醒 4:如果你买了 iPad 后,在黑暗环境使用时发现屏幕有很多亮度不均匀的地方,或者有一些明亮的斑点,那就表明你的 iPad 屏幕漏光了。屏幕漏光是很多 LCD 屏幕的通病,目前 iPad 也都是采用的 LCD 屏幕,所以出现这个问题也在所难免。如果你的 iPad 漏光问题比较严重,甚至影响了日常使用的话,那么苹果可能会给你免费更换一台设备。据外媒报道,苹果会为在保修期内出现漏光问题的 iPad 进行免费更换,也就是说,如果你的 iPad 漏光问题非常严重,那么苹果可能直接给你换一台新的。不过要说明的是,苹果目前仅对尚在保修期内的 iPad 提供这项服务。📈

如果大家想看到更多的内容,请关注小狮子负责的钛师父微信公众号吧(微信搜索公众号 dnbxman)!

寝室游戏大作战，这些品牌PC组合方案考虑过么？

游戏PC始终是学生用户最关注的话题之一，考虑到便携性，再加上性能确实已经达到了门槛之上，所以平时我们主要为大家推荐游戏本方案。但从性能上限来说，台式PC无疑更高，也明显更适合不怎么带电脑出门的玩家，不过购机渠道除了传统的DIY之外，其实也有品牌PC的组合可考虑，今天我们就来为大家分析一下目前已有的三种成熟方案吧。

新手最省心：品牌台式游戏机

这世上高手始终是少数，从我们接触的大多数购机咨询读者来看，大多没有什么硬件基础知识，或者是知识面相对局限，会用电脑，但不一定懂硬件，也不一定会维护。那么在这种情况下选择正统品牌游戏PC，无论台式机还是笔记本，都是更优选择，因为品牌产品的设计底线严格受国家标准控制，“翻车”几率低，售后服务靠谱，而且大多数都有还挺不错的外形设计，虽然在价格上会比DIY贵一点，但整体方案购买和维护更简单，因此很适合不想折腾的新手玩家。

具体机型上，想要畅玩大型游戏且预算相对充裕

电商自营UPC：性价比与可靠性兼具

如果你的预算相对没有那么高，但依然希望有较强的性能，这时候就可以考虑UPC产品了，UPC概念源自准系统，一开始的UPC并不带内存，可以简单粗暴理解成品牌组装机，但随着京东等电商将其单独立项，UPC也变成了由电商牵头整合硬软件资源的品牌机，其中不少就以品牌机的名义通过了国家3C认证，让这类UPC的可靠性明显比以前更强，而且依然维持了DIY级性价比。

虽然配置自由度不及DIY那么高，但UPC品牌往往会同时推非常多的配置组合以供选择，以当前的游戏UPC来看，从GTX 1650到RTX 2080Ti也是应有尽有，AMD和英特尔处理器机型也都能

游戏本+外置显示器：便携与体验兼顾

即便你有偶尔带电脑出门的需求，也并不意味着只能在笔记本相对较小的屏幕和键盘上玩游戏，对于学生族来说，其实完全可以考虑笔记本与大尺寸显示器的“强强联手”。现在的电竞显示器依然以全高清分辨率为主，与笔记本无缝接轨，再加上现在的游戏本大多是独显直连输出，所以性能上其实不需要担心太多。

真正需要注意的是目前笔记本视频输出的主要接口还是HDMI，而想要实现全高清分辨率144Hz刷新率输出，就需要笔记本、HDMI线和显示器端口均为1.3版，这对于现在的笔记本来说问题不大，

的话，可以考虑RTX 2060 Super显卡机型，往往这类机型的综合配置都比较高，比如Core i7处理器、16GB内存、512GB NVMe SSD等，类似联想刃7000等机型还会为SSD和内存加装散热片，并标配多个大直径风扇进行辅助散热，而且内部还具备一定的升级空间，并预装正版Windows 10操作系统。

服务也是品牌游戏本的大优势项目，一般都有多年保修甚至上门服务，而且一线品牌的服务网点覆盖也明显更纵深，四五线城市也能找到官方售后，受理渠道往往也有专属电话、社交媒体等，比较稳当。

买到。而且配件品牌型号透明，当然，其中主板显卡有不少是UPC专供版，但几乎都出自华硕、技嘉、微星等大厂之手，再加上电商官方平台背书和多年上门服务，可靠性已经达到了相当高的水平。

具体品牌方面，京东自营主要推荐雷霆世纪和攀升，这两个品牌从2000元到五位数预算都有选择，比如主流价位可以考虑AMD锐龙53600处理器和RTX 2060 6GB独显的组合，比如雷霆世纪此配置机型选择的是七彩虹显卡、华硕B450主板、三星PM981 SSD、航嘉机箱和全汉500W电源，均出自知名DIY品牌，性价比和稳定性都有保证。

但如果想买2K 144Hz显示器，就需要全支持HDMI2.0协议，当然，有DP输出会更方便，有的游戏本会把Mini DP和USB Type-C集成在一个端口上，使用前可以注意看一下具体配置。

笔记本+外置电竞显示器+电竞键鼠的组合意味着只要性能释放足够充分，就能获得近似台式机的游戏性能，并且在需要移动时拔下线材就能立马出发，这样的组合对学生族来说也并不浮夸，价格方面，6500元级笔记本+1500元级显示器就能比较痛快了，当然，如果游戏需求是《英雄联盟》这个级别的话，笔记本预算更低一点都没问题。

惠普暗影精灵5S

参考价格: **8499**元

Core i7 9700F/B360/RTX 2060 Super 8GB/16GB/256GB SSD+1TB HDD/500W/Win10/3年上门



联想刃 7000:

Core i7 9700F/B360/RTX 2060 Super 8GB/16GB/512GB SSD/Win10/500W/3年上门 /8299元

雷神 911 黑武士 II:

Core i7 9700K/Z390/RTX 2060 Super 8GB/16GB/512GB SSD+2TB HDD/600W/Win10/3年上门 /9499元

雷霆世纪复仇者1A5

参考价格: **5999**元

锐龙 5-3600/B450/RTX 2060 6GB/8GB/256GB SSD/500W/1年上门



攀升 P38:

Core i5 9400F/B365/RTX 2060 6GB/8GB/240GB SSD/400W/1年上门 /5199元

机械革命Z2 Air

参考价格: **6189**元

15.6英寸全高清 /Core i7 9750H/GTX 1650 4GB/8GB/512GB SSD



飞利浦 242M8

23.8英寸全高清 144Hz/IPS/100% NTSC/1188元

ROG魔霸3

消费者综合评价: **8.5**分

上市价: **9999**元



华硕 ROG 魔霸 3 游戏本消费者报告

玩家国度应该是目前顶级游戏本里最会玩的品牌了，超神、枪神、魔霸、冰刃四大系列定位都比较清晰，其中魔霸的定位相对要主流一些，应该也是“年轻人第一台ROG”比较合宜的选择，魔霸3最低已经可以在万元内拿下，而且它的综合设计还相当有特点，就来听听用户是如何评价的吧。

值得点赞	问题不足
游戏流畅而稳定，无线网络稳定，散热很出色 扬声器素质高，可继续升级HDD 外形辨识度高，意外保护服务靠谱	没有雷电3，也没有SD读卡器和摄像头 体型相对有点重

消费者:王立东
职业:销售

我平时喜欢玩大型游戏，本打算入手台式机，但因家庭原因经常需要两地跑，这才打算选择笔记本，在“购机帮你评”咨询了牛大叔，他给我推荐了ROG魔霸3，这台笔记本我觉得最大的优点就是性能真的强，最近用它玩了《全面战争：三国》《只狼》和模拟器版《塞尔达传说：荒野之息》，魔霸3的性能表现相当稳定，特效开高也能保证流畅，最重要的是温度很低（当然，代价是风扇够吵），键盘区域几乎没有什么明显的发热。而且我用无线网络在客厅玩《和平精英》发现它的无线网卡性能挺强，据说用了增强天线黑科技，效果挺好的，个人认为唯一缺点就是有点重，但也是瑕不掩瑜了……

消费者:陈喻斌
职业:私企职员

我选ROG魔霸3其实性能并不是第一原因，主要还是觉得品牌比较靠谱，而且这电脑的造型设计非常有特点，辨识度高，同时我自己是一个有点粗心的人，所以很看重顶级游戏品牌的服务，魔霸3有标配2年全球联保，通过微信认证后也有1年不限次数的意外保护，这就很稳当了！使用体验方面，魔霸3的扬声器素质我觉得相当不错，屏幕素质算是主流级水准，用它来玩游戏看电影没什么问题。虽然没有标配HDD，但内部预留了升级槽，买的2TB HDD已经在路上，到时候准备自己升个级。

编辑点评

游戏本正确的打开方式

目前的游戏本领域也比较流行做轻薄型设计，ROG冰刃系列就是一个很好的例子，但性能释放始终是与功耗直接挂钩，而功耗则直接影响到发热量，因此虽然轻薄是一个大趋势，但就目前来看，魔霸3这样相对传统的模具更有空间去做利于释放性能的设计，事实也证明这是一款兼具外形和稳定高性能输出的强力游戏本，适合各路游戏发烧友选择。

耍帅又凉快 自带前置灯光风扇机箱推荐

现在透明机箱的前面板都是靠RGB风扇来装饰,在满足了耍帅需求的同时,还能提升主机的散热。考虑到RGB风扇价格可不便宜,用户最好选择自带灯光风扇的产品,以下这三款就是不错的选择。

航嘉GX650P

参考价格:319 元

在一干透明机箱中,要论谁视觉效果最震撼,那当数航嘉GX650P。产品前面板带有 2 个 200mm RGB 风扇,要知道同类产品一般也就是 120mm,风扇尺寸更大灯效的炫酷指数自然更高,霸气十足。同时机箱内部还带有风扇控制器,可支持扩展到 10 个 RGB 风扇,通过无线遥控器,可对风扇灯光的颜色进行调节,能呈现出非常震撼的灯光效果。除了效果炫酷,2 个 200mm RGB 风扇拥有更大的扇叶可以带来更大的风量,对提

升散热效果也是很有帮助。

为了能装得下这两个 200mm 风扇,机箱采用宽度达到了 215mm 的宽体设计,内部空间非常的宽敞。170mm 高的 CPU 散热器、340mm 长的显卡均能轻松装下,还可安装 4 个 2.5 英寸 SSD 以及 2 个 3.5 英寸机械硬盘,机箱的扩展能力非常强悍,比一般的中塔机箱好上不少。

这样一款带 200mm RGB 风扇、控制器还有优秀做工、强悍扩展性能的产品,目前价格仅 319 元,竞争力非常的强悍。



酷冷至尊TD500 RGB

参考价格:499 元

主流透明机箱前面板和侧面板多由一整块透明材质打造而成,不免让人觉得缺少一些设计感和个性。酷冷至尊 TD500 RGB 是一款在外观设计上极具个性的产品,因其透明前面板和侧面板上都加入了钻石切面设计,提升了整个机箱的设计感,外形更具个性。同时机箱标配 3 个 RGB 风扇和 RGB 控制器,带来绚丽的灯效,配上前面板和侧面板的三维立体钻石切面图案,从不同的方向观察,机箱呈现出的灯效各不相同,让产品的

整体视觉体验更提升一个档次,酷劲十足。

对于侧透机箱来说,内部硬件一目了然,但裸露的走线无疑会破坏机箱内部的美观。所以酷冷至尊贴心地为 TD500 RGB 配备了一个遮线盖,将线材全都挡住,带来一个干净整洁的机箱内部空间。

作为一款中塔机箱,酷冷至尊 TD500 RGB 能容纳 ATX 主板、165mm 高的散热器、410mm 长的显卡并且还预设了 6 个 120mm 风扇安装位,扩展能力同样表现不错。



安钛克星盾RGB

参考价格:329 元

安钛克星盾 RGB 同样是一款外观上很有特点的机箱,其前面板造型酷似游戏《光晕》中士兵头盔,这样具备满满科幻感造型相信很对游戏玩家的胃口。机箱提供了多个风扇安装位,通过内置的集线器,可轻松实现与风扇的连接。产品在前面板提供了 3 个 120mm RGB 风扇,需要注意的是,这 3 个风扇并不能实现类似于跑马灯那样的 RGB 灯效,而是风扇灯光为单

色,通过切换按钮可以变换 7 种颜色。同时机箱带有全透侧面板,能将内部硬件的灯效全都呈现出来,配合前面板的 RGB 风扇,整个主机可以呈现出绚丽的灯光效果。

机箱对风道进行了特别的优化,其采用了 X 形风道设计通过前面板的 3 个风扇增加风压气流,能有效提升机箱顶部、后方的出风速度。另外,机箱能容纳 ATX 主板、380mm 长的显卡、155mm 高的 CPU 散热器等,在兼容性上只能说是中规中矩。



i7 不再是唯一选择 锐龙 7 3700X 游戏配置推荐

	型号	价格(元)
处理器	AMD 锐龙 7 3700X	3979
主板	华硕 TUF GAMING X570-PLUS (WI-FI)	
内存	威刚 XPG- 龙耀 D60G DDR4 3200 16GB 套装	679
显卡	蓝宝石 RX 5700XT 8G D6 白金版 OC	3249
SSD	惠普 EX950 512GB	589
硬盘	希捷酷鱼 1TB	289
电源	航嘉 WD600K	399
机箱	航嘉 GX650P	319
总价		9503

站长点评:在很长的一段时间内,酷睿 i7 都是高端消费级的标杆,也是玩家装机时的首选。这一现象在锐龙 7 出现后得到了改变,特别是补强了单核性能的第三代锐龙 7,不仅实力突出,而且价格实在,理所当然地成了近期玩家的最佳选择。

虽说锐龙 7 3700X 是已经上市的第三代锐龙 7 处理器中定位最低的一款,但是与竞品相比,其规格方面的优势依然非常的明显。产品采用了 7nm 制程和 Zen2 架构,拥有 8 核 16 线程 3.6GHz~4.4GHz 的核心频率,4MB+32MB 的缓存,TDP 仅 65W。与相同定位的酷睿 i7 9700K 相比,锐龙 7 3700X 的多核心性能完胜对手的同时,在游戏性能上两者也是战成了平手,而且在价格上还便宜 300 元,显然性价比非常的出色,因此锐龙 7 3700X 成为了近期市场上非常热门的一款处理器。

我们选择与锐龙 7 3700X 搭配的是华硕 TUF GAMING X570-PLUS (WI-FI)。这款主板拥有 12+2 相供电设计,继承了 TUF GAMING 系列的军规级用料,轻松支持锐龙 7 3700X 的稳定运行。在外观设计上主板延续了军事风格视觉设计,不光有黑黄灰军装配色,通过对散热片造型的优化,带来重甲部队的感觉。同时,华硕 TUF GAMING X570-PLUS (WI-FI)在性能和扩展性上都可圈可点,电竞网络与 DTS 电竞音效系统进一步提升玩家的

使用体验。目前京东华硕旗舰店有锐龙 7 3700X 和 华硕 TUF GAMING X570-PLUS (WI-FI)的套装,价格为 3979 元,如果两者单买需要 4698 元,套装便宜了 719 元。

首批上市的 RX 5700XT 都是公版,性能很强、价格也有优势,不过玩家对其散热性能不是很满意,因此对非公版 RX 5700XT 非常的期待。现在多家品牌的非公版 RX 5700XT 已经出现在了市场上。本次推荐的是蓝宝石 RX 5700XT 8G D6 白金版 OC,产品的频率从公版的 1605MHz 提升到了 1670MHz,性能更强悍。双 BIOS 设计,让用户能在游戏模式和静音模式之间自由地选择。为了提升散热性能,蓝宝石 RX 5700XT 8G D6 白金版 OC 采用了 Dual-X 双风扇散热系统,包括两个 95mm 直径双滚珠风扇,5 根 6mm 直径纯铜热管、第四代风扇智能控制等,散热表现应该比公版有所提升。此外,散热器侧面还有蓝宝石的信仰灯,显卡的颜值也很不错。有了更高规格的用料,蓝宝石 RX 5700XT 8G D6 白金版 OC 价格上涨了 200 多元,还算是比较划算。



最近各家都在出新品,牛大叔想说的是:如今的新品不缺性能,但也不缺猫腻。笔记本的性能越来越强,但猫腻反而越来越多了,各种狗血的压缩成本,各种奇葩机型层出不穷,所以,大家在购买前一定要关注购机帮你评微信公众号,在后台提问。描述清楚自己的预算、应用(用来干什么)、机型类型和尺寸,以及品牌喜好,牛大叔团队会人工回复你,帮你推荐和抉择。

也请大家把购机帮你评微信公众号推荐给同学、朋友,这样你也可以摆脱“帮助购机=终身质保参考”的烦恼啦^___#。

欢迎扫描左侧二维码关注购机帮你评!

牛大叔购机经验谈

要玩网游，慎重选择单热管单风扇机型

无论是轻薄本还是 MX 独显轻便本，总体发展趋势都是“越来越轻”，这不，借着第十代酷睿 U 处理器的发布，最近市面上上市了好几款 1kg 级的 MX 独显本。笔记本轻薄化是大势所趋，这绝对是好事情，但万事万物都有必须遵循的科学规律，一旦走极端，就会出问题。

比如拿大部分年轻用户都要玩的《英雄联盟》为例，要想 FHD 高特效 / 最高特效畅玩该游戏，酷睿 U 处理器至少得保证 10W 左右的输出功率，1.4GHz 以上的频率；而 MX150/MX250 独显，也必须保证有至少 600MHz 的频率。而这两点要求，至少需要笔记本的核心散热组件有 20W 及以上的散热能力，更重要的是：要能合理分配！

以市面上常见的单热管单风扇 MX 轻便本 / 轻薄本为例，其散热上限，往往也就 15W ~ 20W。有 20W 当然好，单处理器负载时，全部给处理器，15W 标准 TDP 的酷睿 U 还能超标发挥；玩游戏时，比较理想的策略是，处理器跑 10W 功率，MX 独显跑 10W 功率。但如果只有 15W 的散热上限，那就比较吃紧了，得至少确保处理器有 8.5W，不然频率低于 1GHz 游戏就玩不动了；剩下的分配给 MX 独显，勉强可玩。

通过上面的描述，大家要了解的基本事实是：对于单热管单风扇机型，其散热条件的确不允许酷睿 U 和 MX150/250 独显同时满性能输出，要想流畅玩《英雄联盟》，其实得在性能 / 功率分配策略上“非常考究”。但问题来了！部分过于轻薄的机型，不仅其散热上限只有 15W，而且处理器 / 显卡的功率分配策略还有严重问题！某品牌的部分 13/14 英寸轻薄 MX 独显本，在持续双负载下，把主要功率给了处

理器，导致 MX 独显会降频到 139MHz，性能离谱的低——甚至比 UHD 620 集显都远不如，根本无法运行游戏。

还有些机型，在玩《英雄联盟》时，过了十几分钟，帧速就会大跌到只有 20fps(团战阶段)，根本无法再正常玩。用户说我很冤枉啊，我是看了网上的评测买的呀，评测说没有问题啊！牛大叔一核实，原来，这个评测，双考机的时候，负责给处理器施压的 Aida 64 只勾选了“CPU”一项，根本达不到实际游戏应用的负载——这种评测，极其不靠谱！

还有的单热管单风扇机型更好笑，明明有 20W 以上的散热能力，可轻松应对网游，但在正常使用模式下，只给处理器留下 8W 的功率，频率只有 0.84GHz ~ 0.92GHz，网游慢得一塌糊涂（MX 独显分配的功率再高，处理器频率太低也白搭）。非要切换到一个预设的狂飙模式，处理器才能跑上 10W/1.4GHz——这是人为降低用户体验啊，这就好比我买个车，每次使用时还得按一个隐藏按键，否则最高速就只有 60km/h，这设计得多傻啊！

看了这些，可能不少读者给吓着了——天啦，这单热管单风扇机型的坑那么多啊，我怎么避啊？也很简单：一方面，多看购机帮你评(微信公众号)，多听牛大叔的建议；另一方面，尽量避开单热管单风扇机型！

提示：酷睿 U 处理器/MX 独显机型，也有双风扇单热管（比如部分联想小新 Air）、双热管单风扇（荣耀 MagicBook）的设计。当然，最好的设计是双热管双风扇（比如 MagicBook Pro），它才真的能够在双负载时，同时压住 15W（酷睿 U）+25W（MX 独显）——这也是最理想的选择。👉

商用电脑QA

坚固是商用本最基本特性,不达标那就别采购

Q:大叔,单位最近试用一批商用本,来决定最终采购与否。我个人的感受是速度的确不错,但我放在电脑包(背包)里,挤地铁时,感觉给挤压变形了,这算不算质量问题呢?是否还值得买呢?

A:笔记本放在背包里,挤地铁被挤压变形的事情我听说过,出现在某国内新锐品牌上,但那

是一款轻薄机型。商用本被挤压变形,我第一次听说过。要知道,坚固抗挤压,是商用本的“最基本特性”,很多商用本都能抵抗数十公斤的压力,有的甚至可上百公斤。而且商用本往往同配置比家用本重 200 克 ~ 300 克,大部分多出来的重量就是提升整机强度的。这放在背包里面都变形了,是绝对不合格的。这种商用本不能采购!

办公电脑采购,迷你机比一体机更适合,升级成本更低,也更经济

Q:我们公司做旅游的,这两年业务发展还比较快,人员越来越多,老板希望工位密度更高点,所以要采购更省空间的电脑。大叔您看一体机如何?我觉得挺整洁,也挺省空间的。

A:一体机的确非常整洁,也不占用太多空间。但对于三四年就要换代一次的办公机来说(当然每个企业具体情况不同),一体机有个致命的问题:那就是屏幕大,但屏幕往往数年后并不

需要更换。你淘汰了,就白白浪费了屏幕部分的投资。所以,从这个角度来说,戴尔联想的迷你桌面机是更好的选择,小巧不占太多空间,也是全无线解决方案(无线鼠标、无线网卡),整洁程度比一体机略差但比传统台式机好很多。而且该机在升级换代时,无需替换掉显示器,经济性更佳。还有就是这类机型开盖维护也比一体机方便得多,成本低得多。👉

高频问题解答

从目前情况来看,游戏本大促销的可能性不大

Q:大叔,已经开学了,说好的开学季大促销怎么各家都没有动静啊?

A:今年的情况非常复杂,各种因素结合,导致了很多问题的出现。具体原因就不阐述了,但市场情况就是:部分热销的游戏本还在缺货,经常需要预订,所以,大促销的可能性很低了。实际上,第九代酷睿 H 推出的时候我们就分析过,今年的游戏本市场将是寡头垄断格局。联想惠普这两家强势厂商,不仅价格优势大,而且机型的创新也走在了其他二线国际品牌和大部分国内品牌前面,比如处理器的性能超标释放(国内只有机械革命一家跟得上),比如 1TB SSD,导致很多厂商都跟不上,“玩不起”了,所以市场进一步萎缩。而强势厂商的市场份额则越来越大,大到经常会缺货的地步——都这样了,干吗还要降价?

切记! 4GB 内存机型买不得!

Q:牛叔,你们之前推荐了一波 3999 元的 i3 8145U 机型,说不玩游戏 i3 足够。这启发了我,我算是老鸟了,不装国产垃圾软件,i3 对我肯定够。另外我发现华硕 a 豆 13 还有价格超低的机型,3499 元,4GB/256GB SSD/IPS 配置,应该是很不错的选择吧?

A:你还说自己是老鸟,老鸟可不会犯你的错误。要知道,4GB 内存对于 Win10 系统来说是不够的。当你打开十几个网页,再随便开两个聊天软件,来个迅雷,你的内存就“爆”了。Win10 系统必须要 8GB 内存! 所以,这个便宜贪不得。另外要提醒广大读者,现在有不少电脑都有 i3 8145U+4GB 内存的搭配,比如联想的致美 520C 一体机、华硕猎鹰 V4 一体机、戴尔灵越 5584 笔记本、联想 340C 笔记本、红米 RedmiBook 笔记本等。请大家尽量避开这种 4GB 内存的配置,至少选择 8GB 内存款!

MateBook 14 i5独显版华为实体店和线上第三方卖家都有货

Q:牛叔救救我!我本来想买 MagicBook,结果到处无货;我说那就干脆发个狠,入手 MateBook 14 吧(i5 独显),结果京东自营也没有货啊!这什么情况啊?卖太好了?请问哪里有货啊。

A:华为和荣耀笔记本全线缺货,一方面是因为卖得好,一方面也是因为其他因素,供货不畅。但实际情况也没有你说的那么严重,至少,在京东第三方店面,MateBook 14 的 i5 独显版本还是随便可以买到的。这些店铺也是值得信赖的。另外,我们注意到不少线下华为的实体店里面也有 MateBook 14,而且没有加价,也有现货。

2.5英寸硬盘位升级1TB SSD可作为“首要考虑项”了

Q:我之前买的双硬盘位机型,有 2.5 英寸硬盘位,不过标配只有 M.2 SSD,现在容量不够我考虑升级 2.5 英寸硬盘了,请问我应该买 HDD 还是 SSD?

A:比较理想的选择有两种:首先是 1TB SSD,其次是 2TB HDD(最高只能 2TB,有 3/4TB 的 2.5 英寸 HDD,但是太厚放不进笔记本)。不过我个人倾向于选择 1TB SSD,也就是六七百元,但是速度比 HDD 快一个数量级——尤其是涉及到海量的小文件读写时,速度更是数十倍的提升。而就目前电脑硬件的情况来看,唯一的掣肘就是 HDD,换成 SSD 后,整机响应速度的确会提升很多!👉



今年不买“三大件” “00后”学妹带你拔草新生必备装备

最近,大部分大学生已经正式开学了,这不,今年我妹妹也刚好上大一,当哥哥的我准备送她一件礼物,当我还在考虑到底送什么手机、什么笔记本,或者是哪款iPad的时候,妹妹只说了一个字,Low!

这些东西他们早就有了好吗?现在的大一新生已经几乎全是“00后”,而且这些年轻人普遍更加独立,爸妈一起背着大包小包护送到校在他们看来一点也不酷,今年,选择“空手到”的学生非常多,我妹自然也是其中一员。得知我要送礼,立马把她的购物车“打包”发了过来。

平衡车

作为继手机、笔记本、平板电脑之后的“新三大件”之一,平衡车绝对可以排在电子书和按摩仪前面位列首位,它的适用面更广——糙汉子不用按摩仪,电子书又有很大几率变成泡面盖,所以说,平衡车实在是大学生活必备装备之一。

当一个大学生拥有了一台自己的平衡车,刚开始会觉得酷,等你看着同学们疲于在教室、图书馆、食堂、寝室之间“奔命”,酷什么的一点也不重要,只会感到它是真的实用!早上多睡五分钟,中午比别人更快进入食堂,傍晚第一时间来到图书馆抢位置……幸福感就是这样慢慢积累起来的。

至于要怎么选?售价不到2000元的小米九号平衡车(Ninebot)就是最好的选择,作为京东爆款,按销量排第一就是它,近30万评价,99%好评。就产品本身而言,约22km的行驶里程足够你在校园里跑个够了,关键是上手(上脚)容易,几分钟就可以学会,而且还比较轻便,上下楼也很方便携带。

最后,还是要提醒大家,平衡车虽好,一定要注意安全,新手还是建议戴上护具为好。



手机云台

它还有一个更大众化的名字,就是手机稳定器,功能也正如其名,让你用手机拍摄的画面更加稳定。

其实这东西也好选,比如大疆的灵眸手机云台3,售价做到了699元,带脚架的套装版799元,可以把它放桌上让它自己动,配合智能跟随功能使用更佳。这个价格相信绝大部分年轻人都可以自己搞定,甚至不用找父母额外要钱,至于它的使用体验,相信每个喜欢Vlog的人都会有一个感觉——“用过就回不去了”。

稳定性不必多说,光看“大疆”这个招牌就够了,运动延时拍摄、全景拍摄、慢动作都是手到擒来,还有专为单身狗设计的手势控制……虽然有点想哭但是真的实用。这款云台还有一个好处就是使用了折叠式设计,收纳非常方便,拍外景也不用背很大的器材包,一般女生的小背包都可以搞定。



小冰箱

别问我寝室为什么要有冰箱,这简直是必需品好吗?特别是男生,打完一场篮球回到宿舍,烧水喝?算了,直接灌快乐水才是王道。

而百事出品的这款小冰箱,车家两用,说明什么问题?小巧不占地方,而且用电功率还不高,用个小纸箱盖着根本就没谁能发现(一般宿舍不允许使用上千瓦时的电器,所以这个应该是允许的)。而且大品牌,用着也放心,再说,这样的外观看着就已经很凉快了!

这款容积13L的小冰箱售价288元,差不多能放十个听装快乐水,如果不放其他东西,足够寝室的小伙伴使用了。

而我妹选择这款小冰箱,还有一个原因就是它不只是“冰箱”,还能变成“暖炉”,支持0~65℃调温,女生嘛,想要喝点热的也是没问题的,这冬天马上了,总不能一直喝冰水吧,来点热咖啡、奶茶什么的,或者来一碗热汤,冬天也可以暖暖的。

而在寝室,想要提升幸福感,还可以加上空气净化器、加湿器、扫地机器人……总之你能想到的,能交给机器的都不想自己做,“‘00后’的懒惰,你无法想象”,“巴不得有那种高科技,一站进去就画好妆搭配好衣服”,这可是她的原话。而这些东西,大部分在米家都可以找到,便宜好用,很适合学生在寝室使用。



胶囊咖啡机

“我超想要这个,胶囊咖啡机,一定要胶囊的”——这就是“00后”女孩的呼声。

其实在这之前,买过一台全自动咖啡机,自动研磨、冲泡,但是清洗麻烦,而且咖啡豆打开包装之后,如果几天不喝完,口感就很差了,因为种种原因,这台咖啡机放家里也很少用到。

近年来开始流行的胶囊咖啡机,是将咖啡粉利用太空舱技术包装进胶囊中,保质期可达两年,要喝的时候放入一颗胶囊,一分钟就可以得到一杯新鲜美味的咖啡。而且不用费劲清洗,直接回收胶囊就可以了。

而雀巢的这款胶囊咖啡机,售价700多块,也不贵,还和星巴克合作推出同款咖啡胶囊,一般6枚胶囊的礼盒50块钱,算下来一杯咖啡才十块钱不到,很便宜了好吗?

“如果你不买胶囊咖啡机,还有奶茶机、原汁机、电饼铛……喂,你别跑啊”,哎,这个吃货没救了。

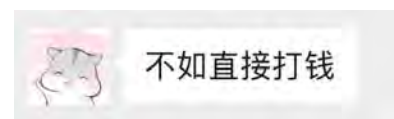
爱美,不只是女生的权利



她的购物车里,除了改变寝室环境、让自己吃好吃好,还有许多是让自己变得更好看的,也是吧,现在是个“看脸的时代”,不光是女孩子,男生使用护肤品、美容仪的也不少,谁还不想活得更精致呢?

这些东西还真是必需品,像是蒸脸、各种按摩仪、美容仪……有太多年轻人都在用,套用一句我妹妹的口头禅,“现在还不保养,等我像你这样20多岁就晚了”,虽然心中带着恨,但是也只能感叹年轻真好。

这一整套下来,就平衡车算是大头,像小冰箱、胶囊咖啡机这些也可以和室友合买,算下来还是能接受,至于最后我给她买了什么?你看她是怎么说的!



还能怎么办呢?就这一个妹妹,我还能怎么办?

揭秘荣耀5G实验室:在这里,我们见到了神秘的荣耀V30

位于北京西山脚下、稻香湖畔的华为北京研究所,是华为在全球最重要的研发基地之一。

过去的20多年时间里,这里诞生了华为、荣耀一系列重要技术研究成果以及重磅产品:华为第一款路由器Quidway R2501、第一款Android智能手机U8220,以及荣耀品牌的大部分明星机型都是从这里走出去的。尤其是对于荣耀来说,这里几乎可以算得上是他们手机产品的摇篮。

华为北研所5G实验室一窥

就在9日,一向在5G领域相当低调的荣耀手机首度开放了华为北研所的5G实验室。通过参观和访问,我们不仅了解到了即将发布的荣耀5G新旗舰的很多关键信息,还见证了荣耀和华为领先的5G技术以及面向未来的5G布局。

荣耀5G测试实验室早在2017年5G相关协议确定之后就开始组建,其包括通信协议测试实验室(IOT实验室)及针对5G未来场景的多重实验室。不同于之前的3G、4G实验室只是做厂商之间的互联互通测试,荣耀的5G实验室几乎将日常所有的5G网络和应用环境都进行了实验室的模拟和测试。

在荣耀5G通信协议测试实验室外面的墙壁上,挂有欧洲、亚洲等多个国家的标志性建筑或者景点。它其实反映的是这间布满了上千台各种网络通信设备的实验室的一个核心功能:它能够对世界范

围内的5G网络制式,以及不同国家、不同运营商之间的网络频段、带宽进行模拟,以此来模拟手机穿梭在不同国家的网络中,还原国际旅行中的漫游体验。按照荣耀5G工程师们的说法,就在大家参观实验室的过程中,其实已经实现了十多个国家的5G网络漫游。这种完全仿真模拟的使用场景,如实地还原了不同场景下的5G信号,然后经过工程师们反复的调试,保证最好的5G使用体验。

除此之外,荣耀还搭建了多个5G应用场景实验室,这些场景实验室几乎囊括了我们日常生活中的各种应用场景。荣耀甚至还搭建了一个专门测试高铁5G网络的测试环境。现场可以看到,实验室模拟了北京南到上海虹桥的350km/h的高铁网络环境。据了解,为了模拟出真实的网络,荣耀和华为的工程师们前期做了大量的数据采集工作。

神秘的荣耀V30

就在近日,荣耀官方官宣了旗下的首款5G旗舰手机——V30。而就在华为的北研所,荣耀产品副总裁熊军民也对我们透露了更多关于这款神秘新机的诸多细节。

据熊军民介绍,荣耀Vera 30是荣耀首款支持双模5G全网通的手机,将首批搭载麒麟990系列芯片。这款近期正式在德国发布的5G芯片基于7nm和EUV工艺,是业内最小的5G手机芯片方案。其基于内置5G基带技术,无需外挂5G芯片就能实现对5G网络的支持。同时它还拥有目前最先进的5G技术,率先支持NSA/SA双架构和TDD/FDD。

对双模全网通的实际测试

在华为的电竞场景实验室中,现场的工程师就已经用荣耀V30进行了相关的5G网络测试。可以看到,支持双模全网通的荣耀V30在5G网络下实现了超过1Gbps的下载速率。这样的网络速度远超目前的4G商用网络。现场演示中,下载一个接近2GB的大型3D游戏,仅仅需要十多秒的时间,这在现有的移动网络环境下是难以想象的。

同时,荣耀也对双模全网通的重要性进行了实际的测试。可以看到,在实验室SA组网模式的5G网络环境下,将手机卡插到非双模全网通5G手机上后,手机没有搜索到信号,也无法完成网络连接。而换到V30上之后,很快手机就能进行正常的通话和网络连接。

这一点其实非常重要。因为目前中国移动等运营商已经正式宣布:未来5G网络为NSA/SA混合组网。也就是说,在网络升级后,仅支持NSA的单模手机在仅有SA网络的地点将无法连接5G网络,这将对目前市面上主流的大部分NSA单模5G手机造成非常大的影响。

对于5G,按照荣耀自己的话来说就是:荣耀将用All in 5G的方式赢得5G时代的竞争。

在活动现场,荣耀重点强调了V30系列对于NSA/SA双架构和TDD/FDD,也就是双模全网通的支持。它不仅支持当前网络的NSA组网,还包括未来各大运营商的SA网络,覆盖了国内三大运营商当前所有的频段,同时还兼容现有的4G\3G\2G网络,是真正的全频段的5G解决方案。

熊军民认为,真正的5G手机就应该是双模的。目前手机换机周期已经延长到18-24个月之间。“如果用户花了比较多的钱,只能在短期内使用,对用户来说非常不划算。不仅仅能够面向现在,还能面向未来很长时间,对用户能够带来不过时、能有竞争力的技术,这才是真正的5G产品。”

早在十年前,荣耀就开始着手研究5G:2009年,在4G商用元年,华为就开始进行5G研究;2017年5月,Release 15 NAS华为预商用;2018年5月,实验室完成第一通5G电话;2019年1月,5G基带芯片巴龙5000发布;2019年3月,实验室完成第一通5G下4K视频电话;2019年9月6日,麒麟990 5G芯片发布,成为全球首款旗舰5G SoC芯片,在5G商用元年率先为广大消费者提供卓越的5G连接体验。

荣耀认为,做5G手机绝对不是为了某一个小的噱头,抢一个首发。荣耀真正追求的是让用户得到实际好的体验的产品。这种思路未来还会延续到5G更多应用场景的开发上,荣耀表示将来也会针对5G高速率、低延迟的特性,将AR、VR等很多技术结合在产品上,探索更多符合未来5G时代的应用场景,只有这样才能真正把5G的技术特点发挥出来。这也是为什么,荣耀现在才正式推出V30系列的真正原因。

“仅支持NSA,荣耀有能力在上半年就推出5G手机,但我们拒绝过渡性产品。”在活动现场,荣耀产品副总裁熊军民自信地表示。📡



华为北研所的5G实验室



经过了百万次网络模拟测试的荣耀5G手机



荣耀V30系列将搭载麒麟990系列芯片



荣耀V30将支持全系双模5G全网通



现场工程师用荣耀V30进行的相关5G网络的测试数据



荣耀的野心不只是5G而已,还将打造更智慧的生活体验

NVMe SSD持续低价是时候给笔记本增大空间了

随着笔记本长时间使用后产生的各种文件增多、Win10系统的更新、各种软件的体积也越来越大,很多用户的笔记本硬盘空间都越来越吃紧了——特别是那些仅有一块128GB M.2 NVMe SSD的机型,装了系统,再装几个软件就到了捉襟见肘的地步。针对这个问题,本期我们为大家带来了笔记本升级大容量SSD的方案。只需大容量SSD加一个M.2 SSD硬盘盒,再动动鼠标就能完美迁移正版系统和各种软件,还可以把旧固态硬盘换下来作为高速移动硬盘使用,最大化地利用资源,可以说是一举多得。

升级准备1:如何选择合适的SSD?



市场上销量不错的500GB M.2 NVMe SSD价格

近几年很多笔记本都标配了M.2接口NVMe协议的SSD,不过由于前几年SSD处于较高价位,所以这些机型的SSD容量普遍不高,比如一些轻薄本常见的硬盘容量是128GB/256GB,而一些游戏本的常见容量是128GB SSD+1TB HDD。所以,既然要换一个更大容量的SSD,我们建议上480GB/512GB(由于品牌差异,具体容量计算有些许不同)版本比较合适。另外从每

GB价格上看,512GB版本也更划算。举个例子,京东自营平台上的款NVMe SSD,256GB版本为369元,512GB版本则为569元,遇到促销价格会更低。

另外需要注意的是,给笔记本升级M.2 SSD时,并不是预算充足就能选择更大容量、更高性能的SSD。由于SSD的工作特性,一般来说,容量越大的SSD速度也越快,相应地,它的发热量也越高,而SSD温度过高则会影响性能,严重的甚至会导致硬盘损坏,比如之前的三星950PRO就由于发热量过高,导致后期性能严重下降。

所以,给笔记本升级NVMe SSD,一方面要考虑SSD的容量及价格,另一方面还要关注SSD工作时的发热情况,并且最好是结合自身笔记本的内部散热结构来考虑——这也是为什么我们建议考虑512GB容量的SSD,在价格、储存空间、散热和性能方面都比较均衡。当然,如果确实需要更大容量的SSD,可以尝试给SSD加装散热片和导热硅胶的方法,降低大容量SSD运行时在笔记本内部的发热量。

升级准备2:选择M.2移动硬盘盒

选购到一款综合素质优良的M.2 SSD移动硬盘盒非常重要,转移系统时它能当很好的“桥梁”,高速稳定地连接笔记本和大容量SSD;转移系统完成后,从笔记本上拆下的旧款SSD就可以安装进去,充当一块高性能移动硬盘。

市面上M.2移动硬盘盒很多,价位多在100~200元之间,选购的时候要注意硬盘盒的主控、传输速度、最大支持容量、内部散热结构等规格。要保证SSD的良好运行,内部散热结构需要重点关注,以我们用来转移系统的硬盘盒为例,该款硬盘盒内部就采用了双面

铜条多空散热结构加上4块散热硅胶,实测中完全可以保证512GB的NVMe SSD高速运行。主控方面,一般来说PCIe 3.0×2转USB 3.1 Gen 2就能满足绝大多数的传输需求,配合NVMe SSD,连接USB-A数据线传输速度能达到450MB/s(普通机械硬盘传输速度仅有50MB/s左右),而配合Type-C数据线速度能翻倍,达到900MB/s。

提示:用硬盘盒迁移系统升级M.2 SSD的方案也适用于2.5英寸的HDD和SSD,只需把硬盘盒替换为2.5英寸规格即可。

正式升级:利用分区助手迁移系统

当硬件准备就绪之后,就正式开始利用软件迁移系统了(实际上是迁移整个系统盘数据)。整个升级过程很简单,首先去官网www.disktool.cn下载分区助手,切记,一定要在官网下载软件,避免各种第三方捆绑的插件。然后将已经装有NVMe SSD的M.2移动硬盘盒连接到笔记本上,一般来说,第一次连接需要在Windows自带的磁盘管理中将新硬盘格式化,然后识别出来。

软件迁移系统第一步:打开软件,在软件左面的向导航栏中,有一项为“迁移系统到固态硬盘”,这就是我们进行系统迁移所要用到的功能。虽然名称上只提到了固态硬盘,但实际在使用中,无论是机械硬盘、固态硬盘甚至是USB媒介,都可以利用这个功能进行系统迁移。

软件迁移系统第二步:选择转移系统的目标盘符,设置分区大小。进入系统迁移的功能选项中,分区

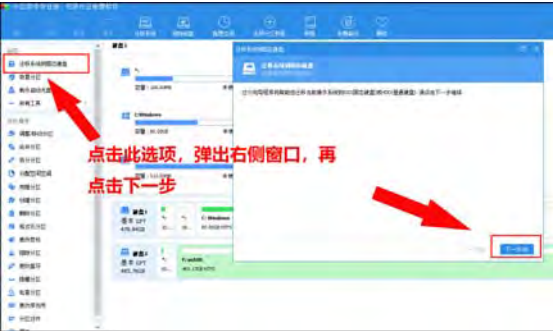
助手会自动判断哪一块硬盘是你的系统盘,并且将其其他可供系统迁移的硬盘展现出来,除了固态硬盘之外,包括使用USB3.0的闪存也可以进行选择,所以用户完全不用担心将硬盘接驳USB口会导致系统无法迁移的情况出现。

软件迁移系统第三步:提交任务,并执行系统转移操作。上面的工作做完之后,回到分区助手的主界面:这时需要点击主界面左上角“提交”,分区助手会弹出小窗口提醒你准备工作已经准备就绪了,点击小窗口的“执行”,将会正式开始系统迁移,此时笔记本将会重启,并且出现DOS界面,不要点击任何按键,它会自动开始转移系统,注意,转移系统操作时,笔记本一定要插电,防止电池没电造成意外。整个系统转移时间会持续几分钟,具体时间和用户的笔记本C盘大小有关,比如笔者转移系统的这台笔记本C盘文件仅有40GB,两三分钟就完成了系统转移。

升级一举两得:笔记本大空间、高速移动硬盘都有了

转移系统完成之后,就可以给笔记本换上新的大容量SSD了(有的笔记本需要进BIOS设置启动顺序),然后再把老款SSD装到M.2移动硬盘盒中。这样,不仅完成了

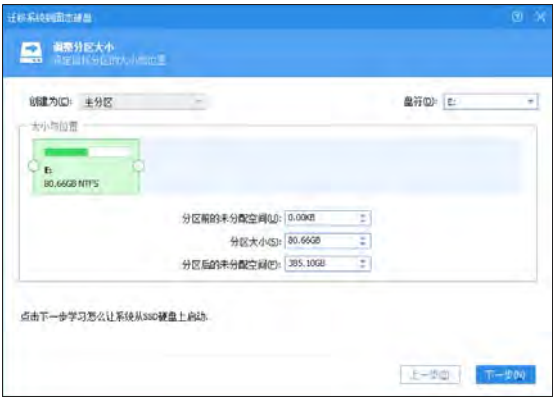
笔记本的硬盘空间升级,还得到了一块容量不错的高速移动硬盘,这个升级方案花费不多,而且点点鼠标就能完成,却得到了两方面收益,何乐而不为呢!



《分区助手》是系统转移万能工具,而且都是借助“迁移系统到固态硬盘”这个功能



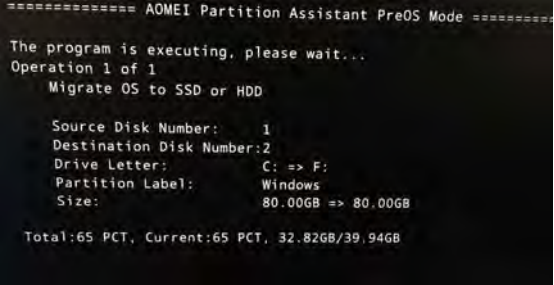
勾选转移系统的目标盘符,即M.2移动硬盘盒中的SSD



设置目标盘符的分区大小,默认是原系统盘大小,可以根据自己需求调整分区大小,建议不分区



先点击左上角的“提交”,再点击右下角“执行”



系统转移界面,等待几分钟即可,注意笔记本需插电

要稳定更要高性能 中端游戏配置主板这样选

随着AMD第三代锐龙的上市,沉寂了许久的中端电竞市场又焕发出了新的活力。由于AMD 500系的主板目前只有针对顶级旗舰的X570,在中低端产品线上依旧是由上一代的B450芯片组扛起了大旗。那么对电竞玩家来说,如何选择一款合适的B450主板呢? 下面我们就一起来看看。

想要游戏跑得快,主板供电不能差

第三代锐龙处理器中的锐龙5 3600/3600X可以说是目前在中端游戏主机中的当红小生,而B450主板则是它们的好搭档。虽然B450主板对第三代锐龙处理器的支持比较不错,但是玩家们在选购的时候依旧不能掉以轻心。第三代锐龙处理器的TDP虽然不高,但是由于频率和核心数的提升(特别是旗舰型号),对于主板供电的要求还是不低的。

供电相数已经是老生常谈的话题了,除开供电相数之外,主板VRM区的温度是我们需要关注的重点。VRM区的温度过高同样会让处理器无法稳定在高频状态,带来游戏性能的下降。除了增加供电相数减轻VRM区压力之外,加装散热片也是经常用到的

想要游戏玩得好,音效网络都要强

除了拥有好的处理器和显卡之外,决定游戏成败的另外一个关键因素就是网络。千兆有线网络几乎已经是主板的标配,Intel千兆网卡在网卡的处理效率和CPU负载方面的表现比较不错,是当下游戏玩家的热门选择之一。更高端一些的主板还提供了WiFi无线网络,方便玩家们直接使用无线网络。

很多吃鸡玩家都羡慕游戏大神们拥有“听声辨位”的高超技巧,其实除了大神们本身的操作之外,硬件上的支持也是必不可少的。一款好的音频芯片在信噪比方面表现更好,旗舰型号还能支持多声道技术,能为大家在游戏中提供更多的帮助。

同样以技嘉B450 AORUS PRO WIFI为例,其提

办法,市面上很多B450主板都是在第二代锐龙处理器的时代就已经上市,没有考虑到新处理器的情况,在VRM区的设计上有所不足,并不能完美地发挥第三代锐龙处理器的性能,这也就是为什么很多玩家和别人使用了一样的处理器,性能却比别人的弱的原因之一。

以技嘉B450 AORUS PRO WIFI主板为例,该主板采用B450芯片组,配备了混合式数字供电电路,并在VRM区加装了大型散热装甲,让VRM供电区域能始终保持在一个较低的温度上,不但能够很好地支持锐龙5 3600这样的主流处理器,日后想要升级锐龙7/锐龙9这样的高性能处理器也不在话下。

供了Intel千兆网卡和Intel Dual Band 802.11ac无线网卡(带宽高达433Mbps,同时支持蓝牙4.2)的组合,并且支持cFosSpeed网络加速软件,能够智能优化封包传输,让玩家远离延迟,在网络拥挤的情况下也能享受流畅的电竞对战体验,网络对战更加畅快。其板载的ALC1220-VB音频芯片能够提供高达120dB(A)的信噪比,同时还内置了智能功放技术,可自动侦测耳机阻抗值,提供更好的音频体验。同时其提供的前置/后置麦克风信噪比SNR高达110/114dB(A),语音交流更清晰,交流沟通无障碍。值得一提的是ALC1220-VB音频芯片还支持虚拟7.1声道,能够更好的帮助玩家听声辨位,吃鸡快人一步。

B450也能支持PCIe4.0,选购时仍需注意

第三代锐龙处理器带来了带宽更高的PCIe4.0,虽然AMD宣称这一新特性需要X570主板的支持,但实际上部分B450主板也能支持PCIe4.0(需要使用加入1.0.0.3ABB微代码之前的BIOS)。虽然主板从功能上能支持PCIe4.0,但是想要很好地使用PCIe4.0的NVMe SSD,仍然需要主板在设计上提供一定的支持。PCIe4.0在带来高带宽的同时,也需要更高规格的电气性能提供支持,部分老主板在这方面的设计比较

薄弱,实际上即使BIOS支持,也不能很好地发挥PCIe4.0的速度。

技嘉B450 AORUS PRO WIFI这样的爆款B450主板在这方面的考虑就比较周到,完善的电气性能设计可以完整地发挥出PCIe4.0 NVMe SSD的性能,同时两根M.2插槽上均覆盖有散热片,可以很好地缓解SSD在高速读取时发热导致的降速和不稳定情况的发生。

中端游戏电竞爆款配置这样选

性价比中端入门游戏配置		
	型号	价格
CPU	AMD锐龙5 3600	2010
主板	技嘉B450 AORUS M	
显卡	技嘉GTX1660 OC 6G	1889
电源	技嘉GP-PB500	
SSD	阿斯加特AN2 NVMe SSD 500GB	399
内存	阿斯加特DDR4 8GB 2666×2	418
机箱	航嘉一米	99
总价		4815

我们搭配了三套游戏主机配置供大家参考,可以看到无论是锐龙5 3600+GTX1660这样的入门级甜点游戏主机,还是锐龙5 3600X + RX 5700 XT这样的性能级配置,抑或是组建ITX游戏小钢炮主机,B450主板都能很好

中端旗舰游戏主机配置		
	型号	价格
CPU	AMD 锐龙 5 3600X	2499
主板	技嘉 B450 AORUS PRO WIFI	
显卡	公版 AMD RX5700XT	2899
内存	十铨 火神 8GB DDR4 3200	598
SSD	阿斯加特 512GB SSD AN3 系列	449
电源	航嘉 WD600K 金牌 600W	339
机箱	航嘉 GX580H	199
总价		6983

地胜任。锐龙5 3600/3600X搭配B450主板的中端平台,适合玩家组建各种不同需求的游戏主机,玩家可以根据自己的实际预算和需求,对显卡等和游戏性能有着直接关系的配件进行调整,组装出符合自己需求的游戏主机。



数字供电+大型VRM散热装甲是游戏玩家不二的选择



高品质电竞音效可以帮助玩家在游戏中听声辨位,吃鸡更轻松



不是每块B450主板都能很好地支持PCIe4.0,选择一线品牌更放心

总结 选好B450主板,打造完美中端游戏平台

B450+锐龙5 3600/3600X是2000元级中端平台的经典组合,也是AMD这一代的甜品平台组合,性能方面这个组合直逼竞品的次旗舰,但价格上却仅仅是主流价位,有非常突出的性价比表现。对游戏玩家而言,处理器性能的发挥也直接关系到游戏帧速的稳定性,长时间游戏需要处理器始终保持在高加速频率上,这自然对主板的供电设计带来了更高的要求,也让主板的选购有了更多需要注意的地方。同时,主板的网络、音频、灯效等方面,同样也能让玩家在游戏中有更好的体验,也是选购中不可忽视的环节。像技嘉B450 AORUS PRO WIFI这样具备出色做工和豪华用料的B450主板,就是这个甜品组合中值得选购的代表之一。近期有装机需求的玩家,不妨去挑选看看吧。

有实力又有信仰的设计师整机,电源到底应该怎么配?

工欲善其事,必先利其器。对于设计师来说,工作效率的提升要依赖电脑性能的保障,技嘉最近力推的AORUS整机解决方案就是一个兼具实力和信仰的设计师之选。要想驱动这么一套高性能的配置,你需要选择怎样的电源呢?

AORUS顶级配置,用强悍性能支持创作

AORUS顶级设计师配置	
处理器	AMD锐龙9 3900X
内存	技嘉AORUS 幻光神条RGB灯条DDR4 3200 C16 16G套装
主板	技嘉X570 AORUS MASTER
显卡	技嘉P4000
SSD	技嘉AORUS Gen4 1TB
硬盘	希捷银河10T氦气企业级硬盘

AORUS是技嘉旗下的高端品牌,涵盖了板卡、内存、笔记本、显示器、键鼠外设等产品线。这套设计师整机配置就是基于技嘉AORUS硬件打造出来的,不仅有超强的性能,而且颜值高、信仰足,堪称是设计师梦寐以求的装备。

对于设计师用户群体常用的文件压缩、3D渲染输出与视频转码工具有一个共同特性,在于对处理器的多线程性能十分敏感,可以说处理器线程数量的多少就决定了该平台在这些应用中性能表现的好坏。作为

高性能配置对电源的要求可不低

相信技嘉这套顶级AORUS专业配置凭借炫酷的外观、强悍的性能、满满的信仰加成能吸引不少设计师群体的关注,可是高性能配置必然对供电有更高的要求。

虽说采用了最新7nm制程以及能耗比表现优秀的Zen2架构,但锐龙9 3900X毕竟是一款拥有12核24线程的多核处理器,再加上并不算低的3.8GHz~4.6GHz频率,TDP就达到了105W,在电脑报的实测当中,这款

成为高端设计师电脑之选,电源要具备哪些特征

航嘉MVP K850和MVP K1000究竟有何亮点,能成为高端设计师电脑的好选择呢?

功率大、供电强

前面在对这套高端设计师电脑进行分析的时候我们已经提到了,这套配置对电源功率的要求可不低。MVP K850和MVP K1000的额定功率分别为850W和1000W,+12V电路分别能输出70.8A和83.3A的电流,不仅带动这套锐龙9 3900X和P4000的配置绰绰有余,而且就算是用户将显卡换成AMD Radeon VII这样的产品,也不用担心电源供电跟不上。

为了增强供电,不少高端的X570在供电接口部分增加了1个4pin辅助供电接口,如果电源只提供单8pin接口的话,就无法使用了。而MVP K850和MVP K1000均提供了2个8pin接口,能轻松满足X570的供电需求。

通过80PLUS金牌认证,转换效率高

对于MVP K850和MVP K1000这种额定功率在850W甚至是1000W的大功率电源来说,转换效率是不得不考查的一个参数,毕竟转换效率越高也就越省电。

MVP K850和MVP K1000均通过了80PLUS金牌认证,平均转换效率达到89.6%,典型负载效率(50%负载)时的转换效率接近91%。在工作过程中,使用MVP K850和MVP K1000两款产品,能为设计师们省下更多的电费。

此外电源还专门为节能进行了优化,包括设计、

AMD第三代锐龙的旗舰级产品,锐龙9 3900X凭借着12核24线程的高规格,在多线程性能方面大幅领先于只有8核16线程的酷睿i9 9900K,在专业应用中自然更加得心应手。

技嘉X570 AORUS MASTER是锐龙9 3900X的好搭档,主板采用了12+2相供电设计,配置够强能充分满足锐龙9 3900X的供电需求,不会出现降频、供电电路温度过高等问题。更为重要的是,技嘉X570 AORUS MASTER支持PCIe 4.0,提供了2个基于PCIe 4.0的M.2插槽,更大的带宽能大幅提升整个平台的存储性能。配上读写速度分别达到5000MB/s和4400MB/s的技嘉AORUS Gen4 1TB SSD,无论是软件操作的流畅性,还是读取素材、导出作品的效率上都会有明显的提升。

另外这一套配置还有一个亮点在于搭配了专业显卡技嘉P4000。考虑到专业的制图软件和渲染软件都会针对专业显卡进行优化,因此在专业应用中自然有更好的体验和更高的效率。

处理器的满载功耗甚至能达到140W,不算低。技嘉P4000的最大功耗为105W,再加上X570主板、技嘉AORUS Gen4 1TB等硬件的功耗,这个高端设计师配置对电源供电的要求着实不低。

那么怎样的电源才能满足这套设计师电脑的供电所需呢?我们觉得航嘉的两款高端产品——MVP K850和MVP K1000就是最好的选择。

选材以及生产工艺都实现了RoHS化,让电源更加高效节能。

高品质用料保证运行的稳定

电源品质关系到整个平台的运行稳定,这就要求用户应该选择用料扎实、做工工整的电源产品。MVP K850和MVP K1000出自老牌机电大厂航嘉,又拥有较高的定位,在用料、做工上都称得上是非常出众。

电源内部为LLC谐振+DC-DC结构,配上定制化铜片主变压器、高品质固态电容和日系电解电容,输出的电流纯净且稳定。电源还拥有OVP过压保护、OPP过功率保护、SCP短路保护、OCP过流保护、45℃耐高温设计,再加上90V~264V的宽幅设计,让电源在面对各种恶劣的电网环境时也能表现得游刃有余。在出厂时,航嘉还会对其进行22道严苛的检测工序,保证平均无故障时间大于50000小时,电源在稳定性上表现非常出众。

优秀的风扇、线材设计

除了优秀的性能和稳定性之外,MVP K850和MVP K1000在风扇、线材等细节设计上同样出众。两款电源均采用了全模组线材设计,所有线材长度均在500mm以上并采用了扁平化设计,更长的线材更能满足玩家走背线或是机箱MOD的需求。

两款电源的风扇采用的是高可靠性的启停管子,长寿命双滚珠风扇,在40℃高温下连续运转无碍时间接近70000小时,配上智能启停功能,可打造安静的使用环境。



航嘉MVP K1000



航嘉MVP K850

总结 高性能设计师电脑,航嘉MVP K850和MVP K1000是最佳选择

相信设计师用户之所以选择这套AORUS配置,就是看中了技嘉AORUS产品的高性能和高品质。为了让这套高性能配置能够稳定地运行,设计师用户同样需要一款高性能的电源。

航嘉MVP K850和MVP K1000除了额定功率大之外,还通过了80PLUS金牌认证,专门对省电进行优化,能为用户省电;超强稳定性设计,保证使用无忧;全模组设计的扁平长线材,使用便利;还有高可靠性和安静的风扇,产品在各方面都值得信赖,是设计师用户的好选择。

打破低质量传言，你仍对国产存储抱有偏见吗？

不知道为什么,很多人看到“国产”二字,就会不自觉地将山寨、劣质、易坏等词联系到一起。事实上,近年来国产存储设备在严格质检、加大技术研发力度的基础上,已经可以给大家交出更完美的答卷了,尤其是长期以来备受压力的闪存领域也取得了可喜的成绩。

兆易创新NOR闪存收入超越美光

据 CINNO Research 公布的最新数据显示,2019 年第二季度的 NOR 闪存市场上,我国内地的兆易创新(GigaDevice)取得 7700 万美元收入,环比猛增 45.1%,是各家进步最快的,从而一举超越美国闪存巨头美光,从第五名来到了第四名,份额达到 13.9%。前三第一是我国台湾华邦(Winbond),第二是旺宏(Macronix),第三则是美国 Cypress(赛普拉斯)。截至目前,兆易创新 NOR 闪存累计出货量已经超过 100 亿颗,产品线也极为丰富,物联网、可穿戴、消费类、工控、汽车电子、高性能等等领域都有突破。

NOR 闪存是随机存储介质,用于数据量较小的

场合,它的传输效率很高,可执行程序可以在芯片内执行(XIP, eXecute In Place),这样应用程序可以直接在 Flash 闪存内运行,不必再把代码读到系统 RAM 中。由于 NOR 的这个特点,嵌入式系统中经常将 NOR 芯片做启动芯片使用,也就是很多人说的 BIOS 使用。NOR 闪存的可靠性要高于 NAND 闪存,这主要是因为 NOR 型闪存的接口简单,数据操作少,位交换操作少,因此可靠性高,极少出现坏区块,因而一般用在对可靠性要求高的地方。这一次兆易创新的 NOR 闪存成绩可以说是中国公司具有历史性的进步。

长江存储NAND闪存宣布量产64层3D NAND

可能有人说 NOR 闪存并不是消费者普遍应用的 NAND 闪存,并不能代表国产存储的发展意义。在这里编辑有必要跟大家一起来回顾一下了。就在 9 月 2 日,紫光集团旗下长江存储宣布,公司已开始量产基于 Xtacking 架构的 64 层 256Gb TLC 3D NAND 闪存,以满足固态硬盘、嵌入式存储等主流市场应用需求。作为中国首款 64 层 3D NAND 闪存,该产品的亮相可以说是中国自研闪存历史上里程碑一样的存在。

长江存储算是国产闪存的标杆企业,一直致力于为全球客户提供完整的存储解决方案及服务,并计划推出集成 64 层 3D NAND 闪存的固态硬盘、

UFS 等产品,以满足数据中心,以及企业级服务器、个人电脑和移动设备制造商的需求。

如今亮相的长江存储 64 层 3D NAND 闪存是全球首款基于 Xtacking 架构设计并实现量产的闪存产品,拥有同代产品中最高的存储密度。Xtacking 可实现在两片独立的晶圆上分别加工外围电路和存储单元,这样有利于选择更先进的制造工艺。当两片晶圆各自完工后,创新的 Xtacking 技术只需一个处理步骤就可通过数十亿根垂直互联通道(VIA)将两片晶圆键合。相比传统 3D NAND 闪存架构,Xtacking 可带来更快的 I/O 传输速度、更高的存储密度和更短的产品上市周期。

国产主控性能赶上国际大厂产品

另外,不仅仅是闪存方面有了重要突破,在国产主控领域,联芸科技作为国产 SSD 主控芯片重要代表,也于 6 月展示了其最新的 MAP100X 系列 PCIe、NVMe 1.3 接口的 SSD 控制芯片核心技术及解决方案,全面覆盖高、中、低 PCIe 接口 SSD 市场,可全面参与全球同规格 SSD 主控芯片竞争。

联芸科技 MAP100X 系列 PCIe SSD 控制芯片包括三款型号:

高端:MAP1001 带 DDR 缓存,支持 8CH X 4CE;

主流:MAP1003 带 DDR 缓存,支持 4CH X

4CE;

性价比:MAP1002 不带 DDR 缓存,支持 4CH X 4CE,支持 HMB 方案。

该系列 SSD 控制芯片采用联芸科技自主研发的 Agile ECC2 纠错技术,支持硬件 RAID 功能,支持端到端数据保护,支持 NAND 颗粒自适应技术。支持 AES256/SHA256 以及 SM2/SM3/SM4 国密算法,支持先进的电源管理等。从主控的性能数据来看,已经赶上了国际主控大厂同级别产品的实力,而这一点,也充分证明了国产存储实力的大幅度提升。

国产内存突破有研发无生产的困局

不管是缺货还是涨价,这些都是国际大厂之间的跟风与竞争,恰恰给国产内存厂商带来了新的机会和挑战。今年 6 月 30 日,紫光集团发布公告称,决定组建紫光集团 DRAM 事业群,全力加速发展国产内存。

8 月 27 日,重庆市与紫光集团签署紫光存储芯片产业基地项目合作协议。根据协议,紫光集团将在重庆两江新区发起设立紫光国芯集成电路股份有限公司和重庆紫光集成电路产业基金,建设包括 DRAM 总部研发中心在内的紫光 DRAM 事业群总部、DRAM 存储芯片制造工厂、紫光科技园等。

从 DRAM 存储芯片制造工厂,到 DRAM 事业

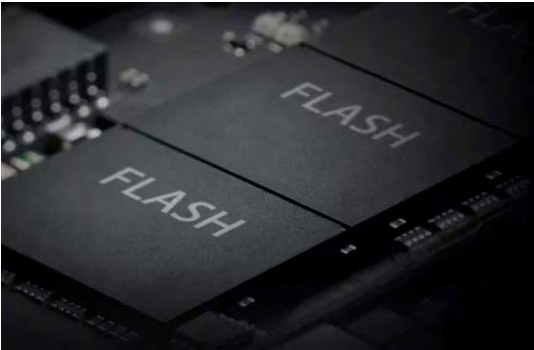
群总部,再到紫光云(南方)总部等,紫光在重庆的重大布局,在推动智能产业“补链成群”,推动经济社会高质量发展上,具有十分重要的战略意义。

想必很多读者朋友对于近期内存硬盘涨价的风波都还记忆犹新,有人说缺货,有人说原材料供应有问题,说到底,这些都是国际大厂之间的跟风与竞争,恰恰给国产内存厂商带来了新的机会和挑战。如今紫光旗下的 DDR4 内存芯片研发已经不是瓶颈了,而紫光擅长的是大规模投资,其 DRAM 事业群未来无疑会像 NAND 闪存那样大手笔投资建厂,解决国内 DDR4 内存有研发无生产的问题。

国际大厂之争,为国产存储带来发展契机

如今,因为贸易摩擦的原因,国内很多科技产业正在经历至暗时刻,正因为现在如此艰难,才正是国产存储的修行时间。目前,中国每年进口的集成电路超过 3000 亿美元,其中存储芯片占了大约 1/3 的份额,但 DRAM 内存及 NAND 闪存目前尚无国产厂商染指,国产率基本为 0,其中高价值的内存几乎垄断在三星、SK Hynix 及美光三家公司中。

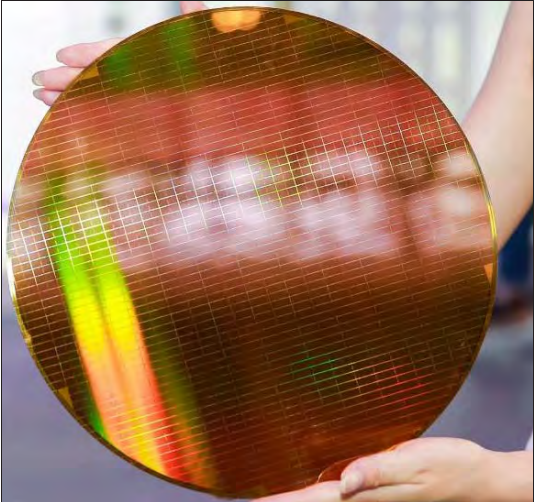
我们必须承认国产存储与国际大厂之间的差距,同时也应该积极迎接挑战,认清现实,毕竟国产智能设备对于闪存的需求会越来越大,如果不依赖国际大厂的话,换个角度来看,国产闪存发展的前景是相当宽广的。看到国产存储市场如此积极的一面,不知道还有多少人质疑“国产”二字的分量呢? 🇨🇳



2019Q2 NOR Flash Market Revenue Ranking				
No.	Maker	Q1'19	Q2'19	Q2'19 M.S. QoQ%
1	Winbond	113	129	23.4% 14%
2	Macronix	116	127	23.2% 9.5%
3	Cypress	127	101	18.3% -20.7%
4	GigaDevice	53	77	13.9% 45.1%
5	Micron	90	60	10.9% -33.3%
6	ISSI	12	12	2.3% 5.4%
7	ESMT	9	10	1.8% 14.6%
	Others	31	34	6.2% 9.6%
	Total	550	550	100.0% -0.1%

Copyright © CINNO Research Unit: \$USD/Million

中国 NOR 闪存收入创佳绩



国产 NAND 闪存晶圆

参数	MAP1001	MAP1003	MAP1002
NAND 通道数量	8 x 4 CE		4 x 4 CE
NAND 接口	toggle 2/3, ONFI 3 / 4,800 MT / s, VCCQ 1.8V / 1.2V		
DRAM 接口	DDR3, DDR4, LPDDR3		HMB 方案
NAND Flash	3D MLC / 3D TLC / 3D QLC Micron, Intel, Toshiba, Western Digital, SK 海力士, YMTC, UNIC, 三星		
接口	PCIe 3.0 x4, NVMe 1.x		
顺序读取	3500 MB / s		2400 MB / s
顺序写入	3000 MB / s		2000 MB / s
随机读取 IOPS	800K IOPS	400K IOPS	400K IOPS
随机写入 IOPS	600K IOPS	400K IOPS	350K IOPS
最大容量	8 TB	2 TB	2 TB
ECC	Maxio Agile ECC 2 (LDPC)		
虚拟 SLC 缓存	支持		
E2E 数据保护	是		
加密	AES-256, TCG-OPAL 2.0, SHA256, SM2, SM3, SM4		
电源管理	ASPM, APST, L1.2		
功率 温度保护	是		
嵌入式 RAID	是		
BGA 尺寸	15 x 15 毫米	11 x 11 毫米	7.1 x 11 毫米
工艺技术	28 纳米		

国产主控性能大幅提升



紫光与重庆签署产业基地项目协议

巧妙修改软件提高PPT制作效率

很多时候用户都需要通过制作PPT来进行相关的宣传,但是很多人在制作PPT时往往使用PowerPoint软件的默认设置,然后在PPT制作完成后再根据自己的需要进行修改。如果每次都这样操作的话,自然会影响到工作效率。其实我们只需要对PowerPoint软件默认的设置进行相应的修改,就可以大大提高PPT制作的效率。

自定义幻灯片大小

不同PowerPoint软件版本的幻灯片默认大小是不一样的,在2013版本之前软件默认的大小都是“标准(4:3)”,而之后的版本往往是按照“宽屏(16:9)”来设置的。但现在制作的幻灯片,很多时候需要通过投影机进行展示,而大多数投影机都只支持4:3的画面模式,因此用户必须根据需要进行调整。

首先点击“设计”标签中的“幻灯片大小”按钮,在弹出的菜单中选择“自定义幻灯片大小”命令。接下来在弹出对话框中的“幻灯片大小”列表中,可以看到很多其他的设置方案,用户可以根据需要在其中进行选择。如果默认的方案不能满足自己的需要,那么就点击最下方的“自定义”命令。然后分别设置高度和宽度选项,最终完成幻灯片大小的自定义设置。

修改主题字体选项

用户在制作PPT文档的时候,最主要的内容都是文字信息。而要想将文字信息更好地展示出来,字体的设置就显得非常重要。可是软件默认使用的宋体在展示效果上往往不尽如人意,因此需要用户根据实际情况进行相应的修改。

首先在“设计”标签中找到“变体”区域,接着点击区域右下角的“其他”按钮。在弹出的菜单中选择“字体”中的“自定义字体”命令,然后根据自己的需要,分别设置“西文”和“中文”所需要的标题字体以及正文字体(图1)。最后在“名称”选项中为该主题自定义一个

名称,点击“保存”按钮就可以将该方案进行保存。

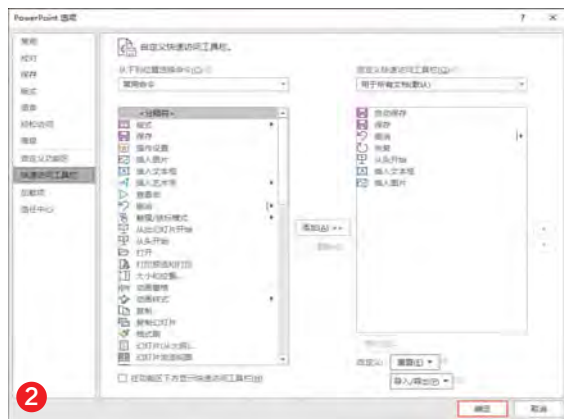
按照类似的步骤用户可以根据不同的场合及用途,分别设置好需要的主题字体。以后当用户再制作PPT文档的时候,直接在“字体”菜单中进行选择切换,就可以变得更加快捷高效。

小提示:为了更好地烘托出文字的内容,主题背景的颜色也非常重要。用户可以在“变体”区域的“颜色”菜单中,根据需要选择默认的颜色方案。当然也可以点击“自定义颜色”命令,来根据需要自定义相关的颜色信息。

快速访问工具命令

虽然PowerPoint软件自带的功能非常多,但是对于绝大多数用户来说,常用的功能就那么几个。要想执行这些命令,往往需要很多的操作步骤。其实我们可以将常见的命令添加到快速访问工具栏里,这样就可以一键调取需要的功能命令。

首先在工具栏的空白区域点击鼠标右键,在弹出的菜单中选择“自定义快速访问工具栏”命令。在弹出的对话框中,用户可以在左侧列表中看到一些常用的命令,比如选择“插入图片”选项,然后点击“添加”按钮,就可以将它添加到右侧的列表中(图2)。添加完成后点击“确定”按钮,再返回到软件的主界面后,在软件的最上方就可以看到刚刚新添加的命令。以后用户只需要点击该命令,就可以快速完成调取操作。





欢迎订阅

2020年

· 全新改版 · 全彩印刷

· 新增青少年创意编程等精彩内容



全年订价

300元

邮发代号：77-19

周一出版 单价：6.00元

服务热线：023-63863737



手机淘宝扫一扫
电脑报官方订阅二维码



邮局微信订阅二维码
邮局订阅热线
11185

千万不要用洗衣机清洁剂,因为你根本不知道有多脏!

很久很久之前师姐给大家推荐过一款清洗洗衣机的泡腾片,但有小可爱觉得那个还是有点贵了,所以师姐发现了一款更便宜但同样好用的清洗剂——PRATIC,看到最后你就知道有多便宜了!其实前段时间师姐已经安利过一波啦,但是好多小可爱都没有认真研读我的评测,所以我胡汉三又杀回来啦,哼。

打个广告,想入手其他好物的小可爱记得加师姐微信(微信号:yhmd0808)哦,同步更新福利群和朋友圈哈。

你家的洗衣机,几岁了?

一台洗衣机的寿命一般长达 10 年以上,但你想过打理它吗?

“我清理了呀,洗衣机里的毛发我都捡起来了。”吼,你对人家真的很不负责耶(台湾腔)!

好了好了,听我的,都听我的,这只是表面上的清洁,真正处理污水的管道、孔洞,才是藏污纳垢的地方。长年累月的污垢与细菌堆积在外桶,和下水道有什么分别。讲个鬼故事,你还要用这样的桶去洗衣服……

清理洗衣机的方法还是有很多哈,比如自己撬开洗衣机清洗,再装回去。再比如花几百块请专门的清洁人员上门做一次针对洗衣机的清洁服务。第一种,脑子:你会了,手:不,你不会。第二种:我太穷了 QAQ。

消毒率高达 95.8%

PRATIC 来自意大利爱美吉,是一个拥有 149 年历史的老品牌,中文名叫狐狸爸爸也是很谜。PRATIC 是全球最大的日用品生产公司之一,其生产的清洁产品在意大利医院覆盖率达 90%,可见其普及性。而这款清洁剂号称不仅能除水垢、杀菌消毒、清香去异味,其本身液体更是无残留、无腐蚀。相比起用工业柠檬酸泡一泡就能去污渍的方法,

狐狸爸爸这款抑菌、除螨、消毒率甚至高达 95.8%。

这款清洁剂适用于所有的洗衣机机型,还是傻瓜式操作。和衣物一起用,更可以将硬水转化为软水,避免衣服硬脆化,面料质地受损。不过第一次清洗的时候师姐不建议和洗衣服一起用哈,万一洗出脏东西混在衣服里就尴尬了。

关于怎么操作,用浸泡或者正常的洗衣步骤就可以啦。

1、把清洁剂倒入洗衣机内,第一次使用需要倒入 5 瓶盖,后面用每次一瓶盖就可以了。

2、波轮洗衣机:采取加温水浸泡 2 小时的方式,然后再排出污水。滚筒洗衣机:采取和正常洗衣服一样的操作方法。

如果排污管没有固定在下水道,排水时你能清楚地看到污渍排出。师姐之前看到的买家秀,洗出来的脏东西超级多,简直有心理阴影!

植物萃取成分

PRATIC 的强大清洁能力源于什么呢?就是前面提过的工业柠檬酸啦!它是通过植物萃取的安全成分,家有孕妇和宝宝也能安心用哦。而且它还可以溶于水或随水流冲



走,不用担心残留哈。

至于清洁频率,官方建议是一周清洗一次,避免之后污垢的累积,也可以和衣服一起清洗(真丝、羊毛类衣物个人不建议哦)。按每周使用一次、一次 1 瓶盖的用量,一瓶有 750 毫升,能够用 6 个月!

师姐推荐的这款是 1500ml,商家随机发 750ml × 2 瓶或是 1500ml 大瓶装的哈,性价比超级高了。

价格:两瓶 75 元



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/pratic.htm

“妈妈手”“键盘手”聳人听闻? 腱鞘炎你总听说过吧

如果你发现自己手指和手腕的关节隐隐有疼痛感,千万不要觉得这只是劳累过度而放任不管。过段时间你会发现自己的手腕会痛得越来越厉害,因为你已经被腱鞘炎缠上了。别问为什么,因为二哥就是“过来人”。

什么是腱鞘炎?

我们每天频繁使用电脑键盘、鼠标和手机,像二哥这样每天工作之余还喜欢玩游戏刷抖音,都会让特定的几个手指长时间、重复、用力地屈伸。不要以为腱鞘炎只是年轻人不注意生活习惯所“培养”出来的病患,除了敲打键盘容易患上腱鞘炎“键盘手”,每天重复的家务劳动也很容易引起腱鞘炎“妈妈手”。肌腱长期过度摩擦,即可发生肌腱和腱鞘的损伤性炎症,引起肿胀,最终导致腱鞘炎。这种劳损病的专业学名叫:桡骨茎突狭窄性腱鞘炎。

腱鞘炎早期最明显的表现就是腕部疼痛和活动受限,有时还能触及到明显的硬块。当我们感觉弯曲手指不方便,但稍微活动几下即可有好转时,就要有所警惕了。久病成医二哥在这里也教大家用一个简单的动作就可以判断自己是否患上腱鞘炎:先将拇指屈曲,然后握拳将拇指握于掌心,同时将腕向小指方向倾斜。如果关节处有感觉到锐痛,基本上可以认定是腱鞘炎了。

腱鞘炎久而久之就会发生关节活动不灵活、关节肿胀等现象。病情严重时,关节不能伸直或屈曲,很有可能恶化成永久性活动不便,你还敢不重视吗?

怎么治疗腱鞘炎?

所以,二哥也把自己使用的这款医用腱鞘护腕推荐给大家。虽然算不上是什么神器,但是对治疗腱鞘炎还是有着很好的效果。特别是腱鞘炎还不是特别严重的时候,固定手指 3-5 天,炎性组织消除后疼痛自然就消除了。

可能有小伙伴会问,这腱鞘炎明明是手指痛,为什么要用护腕呢?其实,腱鞘炎通常发生的部位是桡骨茎突处、屈指肌腱处、桡侧伸腕肌腱处(腕关节背侧及腕骨上方等)以及肱二头肌长头肌腱处。因为拇指经常活动,从而引起手腕处腱鞘的摩擦产生无菌性炎症。无菌性炎症吃药是没什么效果的,较为管用的方法还是固定手指,防止腱鞘继续反复摩擦。

市面上的大多数廉价护腕,很多都只是一块材质一般的布料,绑在手上就像缠着一团绑带一样,体验感很差。而且由于布料对受伤部位的固定性较差,恢复效果也不好。

这款腱鞘护腕有第一类医疗器械备案凭证,是根正苗红的医疗产品。它的治疗原理也很简单:通过加强固定的环形曲线合金钢条支撑手腕,防止腱鞘炎患者在生活工作中拇指腱鞘反复摩擦。在



关节处,腱鞘护腕还配备加热热敷垫,通过热敷促进受损肌腱部位的血液循环,有利于肌腱的恢复。护腕整体用料采用多孔透气布料,符合人体工学设计,穿戴起来也舒适透气,不耽误正常的工作生活。

最后,二哥给大家一个小贴士:在使用这款腱鞘护腕时一定要试温,每个人肤质不一样,选择的热敷温度也是不同的。温度尽量控制在 40℃-50℃,效果会比较好。🔥

价格: 98 元



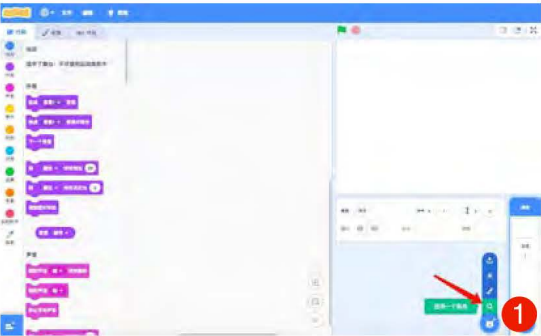
手机京东扫一扫
京东送货更快更放心
go.icpcw.com/jqhwh.htm

如果大家不方便扫描二维码,可以在我们的微信订阅号(电脑报帮选)中发送关键字“1936”(也就是对应的报纸期数),师姐会给你提供购买地址哦。

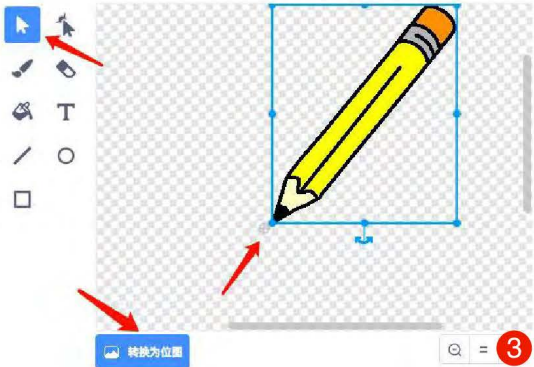
Scratch画图脚本规划与流程设计

本章应用 Scratch3.0 中落笔、抬笔等画笔组积木和如果那么条件判断和重复执行等控制组积木以及广播等事件组积木设计一个“画图工具”程序。其中“画笔”角色包括基本设置初始化、移动鼠标指针、如果那么条件判断、落笔和抬笔、重复执行、接收广播、画笔颜色、粗细和造型切换等指令还有两个造型。

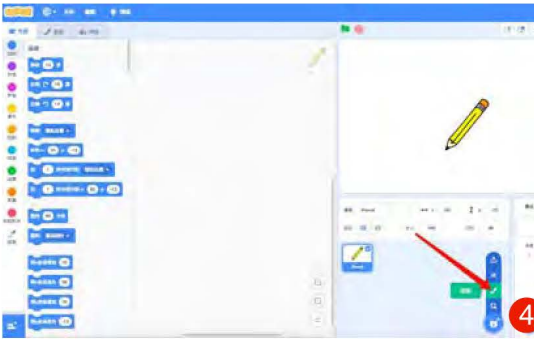
设计程序前先规划一个舞台背景、一个画笔角色、8 个颜色方块角色、一个橡皮擦角色、一个粗线角色、一个中线角色、一个细线角色。



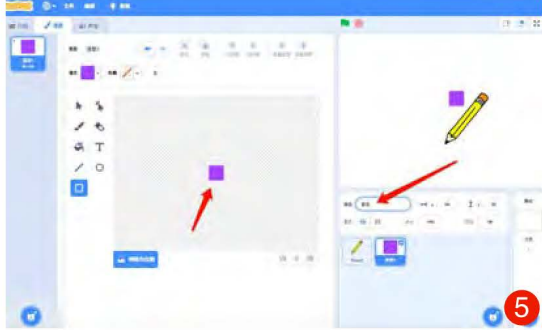
首先,打开角色库(图 1):



从角色库中选择画笔角色(图 2):
但是由于我们使用鼻尖画图,所以我们将造型中心点设置在鼻尖,需要注意的是造型中心点在鼻尖以



外但是距离鼻尖很近就可以了,如果距离太远效果就不像是画笔在画图了,如果设置在鼻尖上则程序不知道鼠标是要点击画笔还是点击舞台落笔进行画图。设置造型中心时需要点击选择工具,先转换为位图,再转换为矢量图,整体选中并拖动画笔进行设置(图 3)。
接下来,我们将绘制 8 个同一大小不同颜色的颜色方块,在这里我们只介绍两个颜色方块角色的绘制



方法。
首先在角色区选择绘制角色(图 4)。
点击后效果如下,并且选择矩形和给矩形填充的颜色。接下来在画布区按下鼠标左键,拖动鼠标形成一个长方形,但是注意不要松开鼠标,因为我们要绘制的是一个正方形颜色方块,所以按住键盘上面的 Shift 键形成正方形后再松开鼠标键。
绘制好正方形后,需要设置角色的造型中心点,需要将角色的造型中心点放在颜色方块的中心(图 5),设置好了之后更改角色的名称。

那么,现在我们已经将紫色颜色方块角色绘制成功,接下来绘制另外一个颜色方块,那依然是手动绘制如何保证这个颜色方块与紫色颜色方块角色的大小一致呢?我们可以采用复制的方法,然后更改复制出来的角色的造型颜色和名字。
选中刚刚绘制好的颜色方块角色,右键点击,选择复制,会发现有一个和第一个角色一模一样的角色生成。依次选择填充工具,选择颜色,点击方块填充颜色,更改角色名称完成新颜色方块角色的绘制。现在我们已经完成 2 个颜色方块的绘制,小朋友们自己通过这个方法再完成 6 个颜色方块的绘制吧!

Python发展中的几个重要时刻

上世纪 90 年代中期,Python 的使用开始出现新方式,从音频录制和回放脚本到首次涉足 Web 开发。而后者成为了 Python 使用的主流。



上世纪 90 年代 Python 在开发者之间流行,它成为快速创建强大脚本的最受欢迎语言。作为具备强大功能的脚本语言,它降低了很多用户的使用门槛。
此外,Python 足够灵活,很容易学习,从而吸引了具备不同技术专长的不同类型用户。“系统管理员等使用 Python 执行系统自动化和系统编程,开发者看重 Python 的函数式编程和类的继承等特性。而 Perl 在这方面要逊色很多。一旦人们熟悉了 Python 语言,况且这门语言比较好学,他们的生产效率就会得到迅速提升。”

Python 的演变

Python 发布以来,出现过几次大的飞跃,如 2008

年 Python 3.0 的出现使该语言现代化,以及最近关于 Python 管理机制的重大变化。

直接导火线是 Python 改进提案 PEP 572,该提案是关于给 Python 添加表达式内赋值的语法,但引起了公开反对。尽管该提案的目的是写出更高效的代码,但开发者迎来了反对者铺天盖地的批评,有些用户认为该语法会降低代码的可读性,使代码更难维护。

创始人 van Rossum 说他已经习惯了关于新特性的争论,但是这一次,一些批评者不妥协的态度以及针对个人的攻击使得他下定决心退休:“技术层面持反对意见的人竟然跑到社交媒体上,大喊决策流程崩溃或我犯了重大失误,这令我失望。我觉得自己受到了来自背后的攻击。”

“过去,在需要对 Python 做出改变或者改进某个特性时,核心开发组会讨论优缺点再进行决策。不管大家是否达成共识,我最终都会认真考量并做出决定。关于 PEP572 提案,尽管存在争议,但是我最终决定‘Yes,我想做这个功能’,而人们却没有选择信服。这并不是反叛,不过我觉得我和核心开发者之间缺乏足够的信任来继续下去。”

Python 核心开发者 Mariatta Wijaya 欢迎 Python 指导委员会的成立,指导委员会将监督 Python 的发展。

Python 的未来

尽管 Python 仍在以惊人的速度吸引新用户,但社区中一些人已经看到了未来面临的挑战——要想保持先进,Python 需要进化。

在 Python 语言峰会(PLS)上,BeeWare 联合创始人 Russell Keith-Magee 提醒道:如果对移动和新 Web 平台的支持没有改进的话,Python 将面临“生存危机”。(BeeWare 项目旨在使写出的 Python 应用可在任意设备上运行)

“手机和平板达到的市场渗透率远非 PC 和笔记本电脑可比,而作为一个社区,我们还没有一个故事是关于如何在这些设备上使用 Python 的。当笔记本电脑成为小众设备时,Python 又将面临什么呢?”

Keith-Magee 列举了 Python 目前在支持平台方面面临的一系列问题(除了标准 x86 PC)。比如,Python 需要对更新的非 x86 硬件平台提供更好的支持;Python 的测试套件在移动和 Web 平台上可能会崩溃;Python APP 的安装包过大,无法压缩为一个小的依赖项子集;在安卓、Windows 和 Web 上写 GUI 代码时,asyncio 库的运行需要做很多努力;标准库中的模块数与 Python 解释器不兼容(CPython 除外)。

现代芯片的处理器内核数量不断增长(英特尔最新的服务器芯片已经高达 48 核),Warsaw 期待看到 Python 能够更好地在多核上执行任务。

电脑报自营店 国庆特惠购



手机淘宝扫一扫
cpcwi.taobao.com

金牌装机 凡购买主机,均送系统启动U盘!



读者优惠价
1899起

B2 高效办公学习主机

八代 i3-8100→免费升级九代 i3-9100
内置 UHD630 核显
DDR3 1600 8GB 内存
120GB 固态硬盘(可升级)
高速高效高性价比



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/9100.htm



读者优惠价
7199起

V6 发烧级游戏主机

Inter 酷睿 i9-9900KF
GTX1660/1660Ti/2060 独立显卡
DDR4 2400MHz 8GB 内存
120GB 固态硬盘(可升级)
顶级配置,极致体验



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/9900KF.htm

二手Windows办公、家用本

轻薄办公系列

Thinkpad X250: 12寸/i5/8G/240G SSD	1900元起
Thinkpad X260: 12寸/i5/8G/120G SSD	2799元起
Thinkpad X1 Carbon: 14寸/i5/8G/240G SSD	2400元起
Thinkpad T430s: 14寸/i5/8G/480GB SSD	1499元起
Thinkpad T440S: 14寸/i5/8G/120G SSD	2000元起
DELL E7250: 12.7寸/i7/8G/256G SSD	2199元起
DELL E7450: 14寸/i7/8G/512G SSD	2599元起
DELL Latitude 3490: 14寸/i5/8G/120G SSD	3299元起
HP 9470M: 14寸/i5/8G/240G SSD	1788元起

高性能设计

Thinkpad T530: 15寸/i7/16G/480G SSD	2388元
Thinkpad W530: 15寸/i7/16G/120G SSD+500G HDD	3000元起
Thinkpad W540(3K屏): 15寸/i7/8G/120G SSD	3638元起
Thinkpad P51: 15寸/i7/8G/240G SSD	7599元起



更多型号:手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/rt.htm

二手苹果笔记本 办公·设计·时尚

Macbook Pro Retina屏:

ME865: 13英寸/i5/8GB+256GB SSD	4438元起
MF839: 13英寸/i5/8GB+128GB SSD	4488元起
MF840: 13英寸/i5/8GB+256GB SSD	5188元起
MGXA2/15.4英寸/i7/16GB+256GB SSD	5588元起
MJLQ2/15.4英寸/i7/16GB+256GB SSD	6638元起
MJLT2/15.4英寸/i7/16GB+512GB SSD	7888元起

Macbook Air:

MJVE2: 13.3英寸/i5/4GB+128GB SSD	3638元起
MMGF2: 13.3英寸/i5/8GB+128GB SSD	3988元起
D32: 13.3英寸/i5/8GB+128GB SSD	4088元起
EA2: 13.3英寸/i5/8GB+128GB SSD	6688元起

送包包 送无线鼠标 送鼠标垫



设计精良·正版系统·流畅安全



更多型号:手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/p.com

大型3D游戏本 LOL·魔兽·吃鸡

均送鼠标、包包、鼠标垫

微星 GL62 6QD: i5/8GB/GTX 950M/1TB HDD	2999元起
华硕 FX50V: i5/8GB/GTX 950M/128GB SSD+500GB HDD	3049元起
雷神 TR911S: i7/8GB/GTX960M/128GB SSD+1TB HDD	3699元起
华硕 FZ53: i7/8GB/GTX 1050/128GB SSD+1TB HDD	3988元起
深海泰坦 X1: i7/8GB/GTX 1050Ti/128GB SSD+1TB HDD	4299元起
惠普战 66 Pro: i7/8GB/GF MX150/256GB SSD	4099元起



更多型号:
手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/q6.htm

二手原装手机 三网4G全网通



华为系列

华为 P30pro	4200元起
华为 P30	3200元起
华为 mate20pro	3500元起
华为 mate20 X	3000元起
华为 mate20	2400元起
华为 P20pro	2200元起

均送华为原装快充



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/huawei.htm



iPhone 系列

iPhone SE/6s/6splus	1200元起
iPhone7/7plus	1500元起
iPhone8/8plus/X	2500元起
iPhone XR	3900元起
iPhone XS/XS MAX	5100元起

均送原装配件



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/iPhones.htm

二手原装iPad

·WiFi版 ·WiFi+ 三网 4G 插卡版



980元起



更多型号:手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/pad.htm

还有各类高品质二手配件、显示器等,价格优惠,升级首选! 详情请咨询店内客服。

十年前,那些我们曾迷恋过的网站

十年不长,不短,但对于飞速发展的互联网来说,却足以发生沧海桑田的巨变。十年前,网友最热衷就是“泡论坛”,那时候的网民在各类论坛下留下了无数回忆。如今,那些曾经熟悉无比的网址,要么已经“404”,要么早已更新过无数次版本。

十年前的腾讯首页,广告繁多,网页排版粗糙,按照今天的审美来看简直就是“辣眼睛”。然而谁能想到,当年一个小小的通讯软件,能成长到如今的社交帝国;十年前的百度跟现在相比,空间功能已经被关闭,MP3搜索也早已不再流行,但 Logo 还是那个熟悉的样子;十年前淘宝主页还有公告栏这种古老的东西,其网页的风格放到现在来看,有些乱的格局在当时却很符合时代特色。当然,还有很多我们现在熟悉的网站,在十多年前的

时候还是一片荒芜,比如新浪微博的域名在 2007 年时是一家叫伟博的在线卖鞋网站,京东的域名当时还是 360Buy.com。

其实大致观察可以发现,当年大多门户网站的排版几乎大同小异,不同的是当年为了生活而接的广告现在已不见踪影。互联网发展就一眨眼,十年前仿佛是在昨天而已。那么十年前你经常浏览的网页,现在还会时常访问的有多少?或者说还活着的又有多少?你最早使用的网站是什么?又曾给你留下哪些记忆?

昊三知:当时的自己能坐在电脑面前一分钟,就会有 60 秒的激动呢!

Ataft7:我的青春在乐讯和 3G 网,现在已一去不复返。

Mr.zhang:我最爱的叫 anyp.cn 和萌芽论坛,有一样的吗?

需要被安排 w:我接触到的第一个网站是 Google,小学微机室的浏览器主页都是 Google。

红蓝:必须是 4399!十年前也就是 2009 年,应该在玩跑跑卡丁车和 QQ 三国吧?但那个时候最火的应该是劲舞团……整个网吧全是键盘声。

乔碧萝:好久以前喜欢逛网不易(netnoease),刚才看了一下居然还有更新,一直都没有变的 U,有点泪目。

蚊:十年前的 msn space 和 QQ zone 必须有姓名,我还会从别处复制粘贴代码来美化它们……



买完就后悔的电子产品

总说人类的本质是“真香”,不过小崔姐在购物这方面却总是“剁手一时爽,买完就后悔”型的。要说最后悔买过的电子产品,首先想到的是 Kindle,自从买来就一直积灰,倒不是它不好用,本想用来看小说的,没想到还是变成了泡面盖。电子产品更新换代有多快大家都有目共睹,无论前代再厉害,也很容易被后起之秀替代和超越。

吃素的雕鸮:在钱不多的时候买什么都会后悔。

先生不知何许人:烧单反的表示已经记不清了。

不知道是谁 X:读书郎点读机,读书郎学习平板,买完多年也没见自己变聪明。

抬猫:没有,它们都去了一个叫“闲鱼”的地方,走得很安详。

Summer:iPod Touch,本来想买来听歌,后来发现还是手机方便多了。

年少追梦:买完就后悔的莫过于 500 块钱的投影仪了,白天根本没法看。

无心对错,只求心安:头戴耳机,刚开始感觉又时尚又潮,然而身为北方人,直到某天妈妈说我天天戴个耳暖像什么样子……最后我自己也有这种感觉了!

蛋蛋姐:高中用过一款米奇的 MP3,超级萌,一个耳朵是调节音量,另一个耳朵是切换歌曲,估计很多人没见过。一个月生活费攒出 500 来买这个,想想真的是拼了……

Edison:不知道我脚下的 Nike Mag 算不算电子产品,当初就是因为科技感爆棚才买的,自动系带的设计外加电子发光元件等细节,在潮鞋圈

倍儿有面。之前在商场去看过,隔着一层玻璃都能闻到钱的味道。

语檬朵咪朵:iPad Pro,买之前幻想每天上课拿它记笔记,下课拿它绘图,去哪都带着,一副社会精英的样子。后来就沦为了我追剧的利器,或者睡前用它刷微博催眠……而现在我基本没有了开机的欲望,但还有半年的分期啊,想想就无语。

一身温柔骨:Switch,当时塞尔达很火,身边朋友都在玩,让我也买一个,1800 多吧,然后自己买了内存卡等各种附件 500 块吧,又买了塞尔达等等几个游戏大概 500 吧,玩了一个多月,感觉自己太笨玩不明白,也没了兴趣,就一直放在那落灰,等以后有了孩子培养他去玩吧。

布丁椰果味:手环,对于年轻人来说没有必要。什么测心率、测睡眠时间,这些功能其实都很鸡肋。我们没啥病,心率自然正常,至于睡眠,大家都懂,一到晚上就是夜猫子,也不是不困,就是想再等等,至于等什么,咱也不知道,咱也不敢问。

轻吟浅唱世界:我目前最想吐槽的就是游戏手柄,为了体验以前小霸王的感觉而买的,买完就发现我根本不知道拿来玩啥,并且我一个上班族,真的没心思和精力去琢磨这些,感觉与我现在的生活格格不入,没了曾经偷摸玩游戏的乐趣,于是放着吃灰了,但每次无意间看到它都觉得自己老了,希望你们都有一顆怀旧的心吧!

看完上述网友“痛心疾首”的吐槽,小崔姐觉得,没有不实用的东西,只有不想用的人。在此建议,购物要有主见,不盲目跟风,而已经闲置了的电子产品,放在家里还占地方,不如在二手平台卖掉或者转赠给有需要的人,做到物尽其用吧。👉

豺狼帝国:大学时上学校的白果论坛和国内知名的天涯论坛,毕业后也是铁路在线和海子,在论坛上结识了好多朋友,我们也偶尔慨叹论坛式微的当下。

Bo:网易 163,当年经常上去看 Flash 小动画,现在都没有了,是不是暴露了年龄?

远 hén:2000 年左右我上得比较多的是 Tom、猫扑、Chinaren(这个必须榜上有名啊)、新浪、搜狐,现在这些网站没落的没落,消失的消失,我的青春啊,也都跟着它们消逝了。

相思豆:有幸目睹过早前的淘宝网站,额,可能是早期搭建网站的技术非常有限,基本上只能往网页上一些文字和简单的图片。想要炫酷一点的效果?想要动效?想都别想!可谓土味十足。现在技术进步了,网站有了更多花样,可以做得更好玩也更好看了,不再充斥着土味和简陋。但我们却不再逛了。

HelloOracle:上大学时经常逛电脑爱好者论坛,现在论坛没有了。毕业后经常去铁路在线和海子铁路网,现在一个没有了,另一个也没人气了,论坛的时代已经过去了。记得当年博客流行的时候,微软也有一个博客 Wallop,我在上面写了好多流水账的日志,最后全没了挺可惜的。

万物史记:白果论坛到现在都不知道是什么。在微博没有出现的时候,天涯很火,是各种新鲜事件被爆料的地方,但是我不太喜欢天涯的界面。

活动招募

技嘉 #AORUS DAY#, 9月21日相约西安

美丽金秋,古都西安,亲爱的《电脑报》读者们,9月21日,13点30分,技嘉 #AORUS DAY# 西安站现场,我们将再次相见!

在全民都在追求视觉冲击力、关注眼球的时代,在人人都拍、人人都分享的时代,如何简单快速的将自己捕捉到的视频片段、脑中创意转化为人人想看、人人爱看的视频和画面,这不仅需要出其不意的创意,也需要性能出色的专业电脑。

在技嘉 #AORUS DAY# 西安站现场电脑报邀请到了知名设计大咖为大家展示技嘉设计师电脑在专业设计应用上的优势,同时分享创意经验。而技嘉产品经理以及神秘嘉宾将带来设计师平台透彻的技术解析。还有充满创意的互动环节以及丰厚的奖品,期待大家热情参与。

活动时间:2019年9月21日周六 13:30-16:00

活动地点:西安市半坡国际艺术区春秋舍设计师酒店大汇堂

具体地址:西安地铁一号线半坡站 C 出口步行约 500 米

活动人数:70 人 +

电话:023-63658868(请工作时间拨打)



扫描二维码立即报名

像素王国是非多

——《伊洛纳》体验



在以前,像素游戏因为画面原因,已经无法有太大的突破了,所以很多游戏厂商在制作游戏时都会默默避开这种风格。但也不知道从什么时候开始,游戏厂商反其道而行之,选择像素作为游戏的主画面,通过玩法上的深加工,诞生出了很多“外在细小,却内藏三千大世界”的优秀作品,例如我们熟知的《元气骑士》《泰拉瑞亚》以及《王国:新大陆》等等。

如果像素游戏包含了开放世界,并且这还是一个变异的世界,又会发生什么趣事呢?你是打算放弃人生,还是探索世界秘密,又或是四处打劫,抑或是自得其乐种田养猪?而这就是接下来所要介绍的游戏《伊洛纳》,一个开放世界+像素风格元素所构建的变异世界,让玩家们体验到“小巧而精致”、“美妙而自由”的一款手机游戏。

从角色开始

当玩家们踏入《伊洛纳》的时候,面对的第一件事情就是选择种族和职业,而不同的种族可是有着不一样的属性以及天赋。例如朱伊安人,就有着多才多艺、营养摄取与精细探索的属性,有升级额外获得技能点、减缓饥饿与寻找更多采集物等能力。而职业方面也会给玩家带来不一样的属性,例如农民就有着割草无双的能力,在装备镰刀时收割几率将会上升。当然咯,如果玩家有着极强的抗压能力和作死能手的自信,我推荐蜗牛种族给你,再搭配一个观光客的职业,肯定让你在游戏中以一个高难度的开局,捧腹欢乐的同时爽翻天。

角色在除开自身种族和职业所带属性上,还有能通过升级获得的技能点和加点天赋。天赋有着破坏、狩猎、奥义与冒险四种类型,每个类型也有着属于自己的分支路线,根据加点你会有不一样的成长,当然除了以上的变强方式,玩家还能通过变异来获得属性增强或属性降低。

展开新冒险

在《伊洛纳》的世界中,玩家们需要面对的危险有很多,首先第一个危险就是来自各种敌人。有些等级与表面看起来不强,但是往往却十分棘手,它们在战斗的时候,经常会施展一些 DeBUFF,如果你中了就会出现中毒、流血或者延迟爆炸等情况,在同等级或者高出你等级的时候这些伤害的存在将会十分致命。所以玩家需要了解地下城这些敌人的种类以及 BOSS 的能力,穿上对应抵抗的装备或者准备对应抗性的药水。

游戏的战斗颇为有趣,并非传统的即时回合制,在即时的战斗中,玩家采取的每一步动作都算一个回合,你动,敌人也动,你攻击或者你使用道具,敌人也会有

一次行动,一旦停下敌人也停下来了。因此在战斗中你需要采取什么样的策略可以随时停下思考,完全不用担心没有给你计划和考虑的时间。

为了减轻玩家面对敌人的压力,同时缓解玩家们的孤单,除了主角以外,还能加入两位伙伴组成一个三人小队。队友你可以通过商城软妹币抓蛋孵化出来,也能通过特定召唤券随机召唤,当然还可以在冒险中粗暴抓捕敌人成为伙伴,甚至还能在城镇中 NPC 处招募。不过一些强力伙伴可以通过与 NPC 的对话达成某些条件来获得信任后成为你的伙伴(商城抓蛋,也有几率抓到强力伙伴的蛋)。

当你组成三人小队之后,伙伴也会有着属性、技能、魔法与天赋,并且就算是相同的伙伴,也可能出现不一样的属性,战力也就各不相同。好在伙伴也可以穿戴装备和武器,而不同种族的伙伴穿戴的装备和武器也都有所限制,例如猫咪伙伴,因为是四足动物,不能装备武器和手套,但却可以在额外肢体中,为它多装备一双鞋。

《伊洛纳》的世界中角色会有饥饿和疲劳两种状态。饥饿之后玩家可以找旅馆的 NPC 付款吃饱地吃一顿,也能在城镇的地上找到掉落的面包、柠檬、猕猴桃等食物,好的食物吃掉之后可以获得经验提升,甚至还有属性的增长或者天赋出现。当你犯困之后,就需要找一张床来舒舒服服地睡一觉,越高级的床获得的睡眠质量越好,并且熟睡后也能获得技能等级提升或者属性提升,而小编发现最好的床就是帕罗米亚城中国王的那张床了。

除了吃饭睡觉,其实游戏中还有很多比较符合逻辑的情况,例如将食物存放到冰箱就不会腐坏,雪地行走速度减慢,如果不通过吹哨子唤醒 NPC 而是其他方式弄醒他们会降低道德值等等。

游戏还能展开很多脑洞,例如玩家选择钢琴家职业,会拥有最高的负重上限。在角色刚出生之后,不去理会两位新手引导 NPC,直接到地图左下角特尔斐城镇找一位叫炸弹魔的 NPC,购买“猫咪摇篮”,再将“猫咪摇篮”放到出生的家里,炸平家里后两位 NPC 也挂掉了,拾取他们掉落的神器你会发现游戏变得十分简单。当然这个炸弹别乱用,炸自己的家无所谓,但是如果你炸某个城镇的话,将会被通缉,还可能牢底坐穿呢(有足够的钱可以贿赂士兵)!

“风”起“病”飞扬

在《伊洛纳》中,有一种名为“以太风”的自然天气,而角色自身也有以太值,当以太值上升到一定数值就



会引发以太病,会让角色出现各种变异。在游戏中每年的 3、6、9、12 月份初期,会挂起以太风,如果你暴露在以太风中,没有专门抵抗的装备就会加速发病,不管你是否在城中都无法抵抗,只有在城中旅店找 NPC 进入避难所,才能度过以太风阶段。当然并非说以太风完全是坏处,如前面我们所说变异对属性有增有减,所以这就要看玩家们自己选择取舍了。变异除了属性的变化,有些还会出现外观变化,例如长出翅膀,附带减少 20% 重量,增加 12 速度;长出蹄子,脚部装备无法穿戴,增加 21 速度;头上顶着乌云,可以呼唤雷风暴雨。由此可以看出游戏变异可是十分强大的,完全可以算得上是一种进化了。

小结

作为手游,《伊洛纳》算得上是独开一朵花,比现市面上的手游多太多的独创内容了。除了必要的任务,游戏可以说将“自由”发挥到了极致,你能在游戏世界任意去想,任性去做,但最后造成的结果也是需要自己去承担!

本周优惠好物

TOP4

试试自己做牛排,价格是外面的十分之一

一周又过去啦,大家有在师姐(微信:yhmd0808)这里买到什么优惠好物吗? 接下来跟着师姐来看看本周又有哪些反馈比较好的单品吧! 想以低价入手其他好物的小可爱记得加师姐微信哦,同步更新福利群和朋友圈哈。



绝世澳洲牛排

话说师姐在家有的时候就超级想吃牛排,但是又懒得出门,而且外面吃份牛排就挺贵的,所以师姐就开始自己在家做牛排,嘻嘻。这家牛排师姐已经安利给无数人了,反馈都很好! 一份包括2片眼肉、3片菲力、5片西冷,到手10片,领券后算下来1片不到15元! 还送黑胡椒酱和刀叉,而且不是那种合成牛排哦,是整切哒,自己做也比较健康卫生。

- @啊***佳:

不错,包装也很完美,牛排吃了几块了,味道还行,以前在别家买的没有这个好吃。
- @c***宝:

厚度适中,也是比较容易做熟,看着都挺不错的,送的黑胡椒酱也是我想要的口味,满意。
- @哈***4:

很好吃,烹饪过程简单方便,和外面牛排店的味道基本无差别,可以吃到肉的纤维感,不是拼接肉。
- @尾***初:

口感很好,而且不像别人家的有些是薄薄的一片,这家很厚的,份量够足,很正宗的牛排。



长坤红外线体温计

小可爱们家里都备有体温计吗? 如果是那种水银体温计也可以换了哦。师姐推荐的这款是儿童用的,但成年人也可以用哈,用的时候测额头的温度就行了,一秒测温。而且还有显示屏和语音提示,很方便哒。除此之外,还可以测水温、奶温等等。

- @t***3:

很多宝妈都推荐这款,所以才过来买的。速度挺快的,还送了两节电池。
- @f***6:

手拿着大小合适,不算太轻,但质量还是很扎实,关键是测的温度误差很小。
- @记***我:

东西收到了很喜欢,因为操作简单,装好电池直接在额头处摁一下,体温就测试出来了。
- @a***2:

这个体温计很不错,跟我在医院检查的一样,读报声也很大。



每日坚果

它来了,它又来了! 师姐掐指一算,你们的坚果又吃完了吧,该囤货啦。像三只松鼠、良品铺子这种价格太贵的我就不推荐了,师姐这次选的这款性价比真的超高啊,30包不到50元。有核桃仁、腰果、巴旦木、黑加仑、蔓越莓等等,都是比较贵的坚果和果干! 一天一包就能补充所需维生素啦。

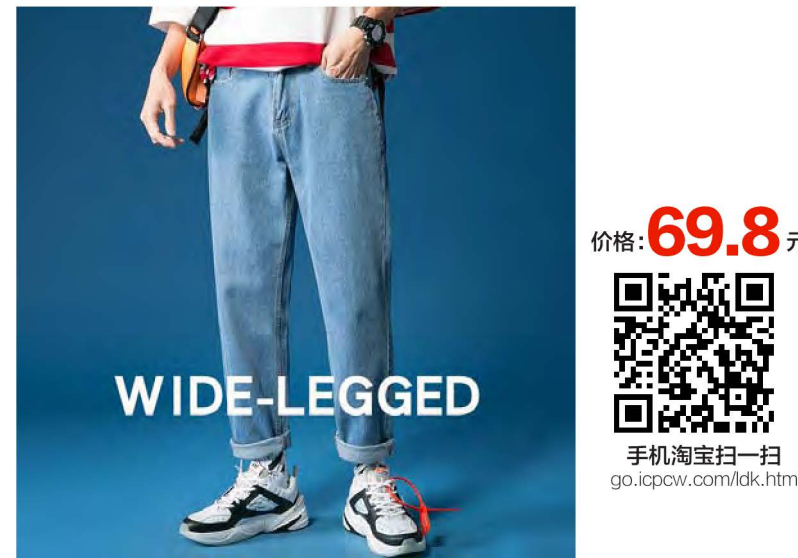
- @s***0:

是喜欢的味道,儿子也特别爱吃,第二次购买了,吃货赶快下手!
- @小***呢:

坚果量足,没有怪的味道,一箱30包够一个月的量。
- @t***1:

给妈妈买的,她非常喜欢吃,吃完了要再买一箱,非常划算啊。
- @y***7:

每日坚果太适合我这个孕妇了哈哈,性价比简直太高了。



直筒坠感老爹裤

今年老爹裤真的好流行啊,不管是男生还是女生,拥有一条老爹裤你就是整条街上最靓的仔! 老爹裤的版型很宽松,穿起来超级舒服,而且很百搭哦。师姐给你们推荐的这款有5个颜色可以选,而且还有破洞款的,就看你们喜欢哪种啦!

- @活***6:

版型很好看,面料穿着也很舒服,透气舒适。料子软软的,性价比很高!
- @3***哥:

看着挺宽松的,版型也还可以,穿着应该很舒适,裤长是九分裤,穿着不挽裤脚也可以。
- @梦***婚:

颜色很正跟图上一样的没有色差,裤子质量贼好的,穿着效果很棒。
- @c***h:

穿起来刚刚好,不会显腿粗也不会过于贴身,裤脚稍微卷一下很显腿长,哈哈。

很火的那个治失眠、排湿气、小肚臍的肚脐贴，真的有用吗？

虽然肚脐眼的存在感很低，但它可是人体非常关键的部位，被称为“养生要穴”！胎儿时它是生命营养的唯一入口，出生后它是全身经络的中枢。肚脐是个很敏感的部位，一旦受凉，身体马上就会出现病症；不过如果稍加养护，就能调养全身。所以保护肚脐，就跟哄女朋友一样哦！

在中医里面，它还有个高贵的名字——神阙穴。因为肚脐与全身经络相通，内联五脏六腑，外联四肢百骸，所以在肚脐用药，可以通过经络传遍全身，起到事半功倍的疗愈效果。早在 2000 多年前，人们就知道到把药材敷在肚脐上养生。而现代医学更证明，肚脐皮肤最薄，而且皮下没有脂肪组织，脐下腹膜血管丰富，药物最容易透入，从而影响整个身体。

桂圆+花椒+艾绒，大三角锁了！

如果关注师姐朋友圈的小可爱，就会发现前段时间师姐安利过肚脐贴这个东西，但是师姐还没有给大家细讲过，所以今天就给大家好好说说它。另外，师姐知道肚脐贴也是被谢娜安利的，用了一盒之后发现真的挺有效果！不过这种东西也要长期坚持使用才能达到最终效果，所以师姐现在还是使用中。

肚脐贴是咋来的呢？据说是一位著名的学者——南怀瑾老先生提出来的，他在《我说参同契》中就清晰记载了这个方子：“用桂圆肉一颗，花椒六七颗，加上那个艾绒一同打烂，晚上睡觉的时候挑一点点，放在肚脐就行了。各种小伤痛都好，身体需要就吸进去了，继续二三天后，早晨起来嘴也不苦啦，口也不干啦，肠胃也舒服了。”

此方在台湾刚公布的时候，因为简单好用、适用范围广，一下子疯传开来，引起不小轰动。气虚体寒的人可以用它强身补阳，肠胃不好的人可以用它来

健脾胃，还可以除湿补气，治便秘。

用料配方十分讲究

1、蕲春艾草。
要温阳，艾草是首选，而艾草中，当然蕲艾最佳。蕲春地处北纬 30°，气候温和，雨量充沛，非常适合艾草生长。这里的蕲艾叶大饱满，香气浓郁，有效药用成分比普通艾草高 15% 以上。

2、汉源花椒。
花椒用作中药，有温中行气、驱寒止痛的功效。汉源花椒色泽丹红，粒大油重，唐朝时被列为贡品，所以又称为“贡椒”。肚脐贴选用的花椒经过除杂除尘，自然晒干，每一颗都严格筛选。

3、莆田桂圆。
桂圆益心脾、补气血，对缓解心脾虚损、气血不足有很大帮助。莆田桂圆素有“兴化桂圆甲天下”的美誉。新鲜采摘的桂圆肉经阳光生晒后，既养心血，又益气安神，特别适合体质虚寒的人。

独立包装，用起来方便卫生

把肚脐丸放在膏贴上，然后一起贴在肚脐上，抚平贴子就可以了。每天晚上贴，早上起来撕掉。也可以贴在其他穴位上，比如腰部、关节以及脚底。建议一次敷贴 8~12 个小时，每次不要超过 24 小时。刚开



券后价：**36** 元
(36 粒 / 盒，送一盒老北京足贴)
下单减 2 元 + 买 2 送 1



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/nhj.htm

始连续使用 3 天，贴 3 天后休 1 天，这样坚持使用 1 个月。感觉身体明显改善后，可再持续 1 个月为佳。

总的来说，如果你比较畏寒、身上有湿气、虚胖浮肿、脾胃差，那建议试一试肚脐贴，睡眠和肠胃都可以改善。

筋膜枪到底是不是下一个智商税？

筋膜枪到底是个啥

筋膜枪，就是一种利用震动原理，通过高频次冲击理疗，来让筋膜深层放松的设备，适用于健身后的物理按摩和平时的日常放松。划重点，健身或者不健身都可以使用。

像《快乐大本营》中的蔡少芬夫妇，《这就是街舞》的吴建豪，还有职业球队等都会使用筋膜枪。2 年前它就在健身圈流行了起来，所以人家真的不是什么传销产品，觉得筋膜枪是交智商税的产品真的是“刻板印象”了。

筋膜枪到底如何用

如果关注师姐朋友圈的小可爱可能会发现，师姐前几天推荐过这款筋膜枪，但是奈何没人懂得它有多好用，所以为了不让你们错过这次优惠，师姐必须码一篇长文来安利你们！

它的把手处是硅胶材质的，而且经过磨砂处理，手感细腻，且能增强摩擦力，使用起来便捷舒适。豪华版的一套设备包括 1 个主机和 6 个按摩头。大球头：适用于胸大肌、背阔肌等大肌群组织。U 形头：适用于按摩肩颈与颈椎跟腱处，缓解疲劳与酸痛。铲行头：适用于腹部腹肌线条的雕刻（233）与放松。平行头：适用于按摩腰背平行大肌群。小球头：适用于按摩手臂、大腿、小腿肌群组织。锥形头：适用于深层组织，如穴位经络、关节、手掌、足底。

不过也不要放在同一个地方一直按摩，官方建议肩部肌群（15s~20s）× 3 次、胸部肌群（30s）、背部肌群（30s~1min）× 3 次、臀部肌群（30s~1min）× 4 次、下肢肌群（20s~30s）× 30 次。

筋膜枪到底怎么样

这款筋膜枪一共有三挡变速调节。一档：1300 转——肌肉激活，二档：2500 转——乳酸分解，三档：3300 转——深度按摩。而且综合芯片的控制系统可调整出 30 级自适应力度。同时，它选用进口芯片搭载压感反馈系统，可根据压力度调整电机输出功率，快速更新处理数据，可以感受到实时的力度反馈，即时自动调整力度大小。最高频率可达到每分钟 3300 转，相当于轿车在高速公路行驶时的转速。同时，双轴承设计呈现出稳定平衡的冲击效果，12mm 冲程高于市面上 95% 的筋膜枪，击打程度更深，按摩效果更显著。

而且，这款筋膜枪采用了空气动力降噪壳，所以能够吸音减震，用起来跟静音差不多。人们正常交谈声是 65~75dB，筋膜枪的工作声小于 45dB，还是很厉害哈！除此之外，它的优点还有很多很多，比如采用了多通风槽散热系统，不用担心筋膜枪工作太久导致短路啥的。

还有大容量电池！分为插电款和充电款，充电款 2~3 个小时就能充满电，每天使用 20 分钟，大概能连续使用半个月之久！🔋



券后价：**158** 元起
(扫一扫领券减 80 元)



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/jmq.htm

如果大家不方便扫描二维码，可以在我们的微信公众号(电脑报帮选)中发送关键字“1936”(也就是对应的报纸期数)，师妹会给你提供购买地址哦。

数据线接头变黑？这些**保养技能**你掌握了吗



会变黑的数据线接头

经历过DIY时代的小伙伴，对于金手指氧化并不陌生，可有多少人注意过数据线接头会有变黑的现象？

以iPhone的Lightning数据线为例，在iPhone 5及之后的iPhone产品，苹果就采用了全新的Lightning接口，这种双面8个针脚的接口设计是苹果独有的数据接口。而Lightning接口最大的特点，莫过于可以实现正反盲插的操作，大大提高数据的接口的易用性和方便性。

可Lightning数据线用久了之后就会发现，数据线接头的8个金属连接位置会有1个或多个变黑，这个问题大家了解过吗？

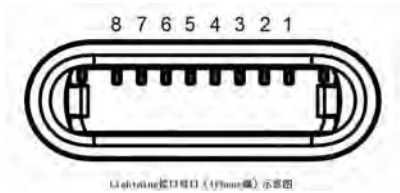
这事儿说破了其实也很简单，iPhone或iPad等设备连接Lightning数据线充电的时候，数据线接头和手机充电接口之间的连接似乎非常紧密，其实它们之间也是有缝隙的，缝隙就会导致多余的电流经过Lightning 金属接头。

由于电流可以在 Lightning 数据线接头的8个金属连接位之间跳动，所以就很容易让其中的1个或多个金属头受到电量的侵蚀而变黑。具体其实和各个针脚对应的功能说起——

Lightning接口母口(iPhone端)的针脚功能分别是：

1号GND为接地针脚，2号L0p、3号L0n、6号L1n、7号L1p为数据传输针脚，4号ID0和8号ID1为配件识别

针脚，而剩下的5号PWR为电源针脚。



由于电源针脚在接通充电的时候，需要承载5V左右的电压，所以这个电源针脚很容易被氧化变黑，在潮湿的南方这种现象更加的普遍。而这第五个针脚对应的Lightning接口数据线上，氧化变黑则更明显。

由于Lightning接口针脚变黑后，会增加充电时候的电阻，所以再用这条Lightning线充电会导致充电速度变慢，还会导致充不进电的情况。

解决办法的话，网上是有建议过使用酒精擦拭，但问题是现在药店卖的酒精大多75%浓度的，这实在不怎么放心直接用在电子设备金手指的擦拭上，我更倾向于大家使用橡皮擦擦拭。

数据线也要做保养

用着用着就坏掉了的数据线很多时候真不是数据线自己的问题，更多是因为大家不良的使用习惯造成



的，而最为明显的莫过于弯折了。

弯折使用最伤线缆，但不弯折使用，我们用起来又不很方便，于是乎，保养成为比较实际的解决办法。首先需要注意的是线缆本身质量的选择问题。

以线缆材质为例，TPE热塑性弹性体环保材料通常具有高强度、高回弹性、触感柔软的特性，这类线缆天生能更好地应对弯折使用。同时，接头部分通常会有加厚处理，也能有效避免弯折使用对线缆接头造成的伤害。

另一个玩法我们以前其实提升过，在数据线接头的位置，套上一节弹簧，这样能非常有效地延长数据线使用寿命。

除了接头部分的保养和防护外，数据线使用过程其实也是有些讲究的，尤其是插拔的时候，我们很多时候都没有拔出数据线这个操作，基本直接拖拽手机拔线……



看到这图实际上就明白了吧？数据线的插拔也是有讲究的，只是不知道多少人会真的去试着习惯，可一条好点的线缆一方面是价格本身比较贵，另一方面是线缆突然坏掉

的话真的好麻烦。

延长数据线使用寿命的技巧

- 1.数据线插头避免接触液体。
- 2.数据线插头潮湿时严禁使用。
- 3.数据线插头水平插入手机设备母座，尽量避免暴力插拔。
4. 定期清洁手机或平板设备母座内灰尘及异物。

诺基亚神机重出江湖，买吗？



现在手机圈出现了这样一种怪异的现象：在各大手机厂商都拼命以拍照更清晰、充电更快速、玩游戏更流畅等更加智能化作为卖点的时候，有一些智能手机厂商却反其道而行之，一直在推出一些在如今看来似乎没有需求的“老年机”等非智能手机。

诺基亚便是其中之一，就在近日，诺基亚宣布推出一款搭载KaiOS的诺基亚手机，是一款名为诺基亚2720 Flip的翻盖手机。据了解，这款诺基亚2720 Flip是对十年前2720 Fold的全新翻版。

消息一出，便有媒体指出诺基亚又开始打感情牌了，也有媒体犀利指出：“都9102年了，这种翻盖老年手机还有需求吗？”



的确，现在的老一辈，手中的老年机也逐渐换成了一部部崭新的智能手机，这是子女为了让他们也能享受一下智能机而购买的，通过智能手机与家人联系更加方便也是许多老年人开始使用智能手机的重要原因。

不过，也并非一片唱衰，还是有不少网友对这款翻盖机予以支持的。先来看看这款手机的基础配置情况，或许就能明白为什么还是有相当一部分网友想要购买这部手机。

诺基亚2720 Flip搭载的是KaiOS操作系统，预装WhatsApp、Facebook、谷歌地图等软件，自带Kai应用商店。

它的外部有一块1.3英寸的屏幕，可以显示时间，打开之后是2.8英寸的主显示屏。和经典的翻盖手机一样，用户可以打开设备接听电话，然后合上挂断。是不是很熟悉的翻盖手机的配方？有网友表示翻盖手机用起来感觉很酷炫。而且，在直板手机泛滥的年代，翻盖手机带来了新鲜感，这和一些年轻人标新立异，喜欢追求时尚、新鲜的特性不谋而合。

在网络方面，2720 Flip支持4G LTE，速率150(下行)/50Mbps(上行)，支持2.4GHz WiFi、蓝牙4.0，还拥有3.5mm耳机孔；在内存方面，内存为512MB，存储空间为4GB，电池容量为1500mAh，搭载高通骁龙205处理器。

可以看见，这个配置完全就是功能机的配置，跟如今市场中的低端入门智能手机都相差甚远，不过用来进行必要的通讯以及一些简单的上网搜索倒是足够，所以有部分考研党开始欢呼雀跃，纷纷表示要是2720 Flip能支持使用微信的话，那就是一部完美的考研备战机了。

的确，不能够玩大型的主流游戏，只能满



足一些基本的联系、上网功能，是比较适合那些准备戒掉智能手机瘾，收心好好学习的同学们。

最后是价格，如此一款功能机，售价89欧元，换算成人民币大约是708元，据悉，2720 Flip将会在本月晚些时候上市。

虽然还是有相当一部分需求的，但毕竟不是主流智能手机，诺基亚为何会在此时选择推出这款比较复古的功能机呢？在我看来，可能是为了纪念十年前9月份推出的2720 Fold的一次致敬吧。

但不管怎样，打感情牌是行不通的，诺基亚在如日中天之际未能及时创新，导致错过了大好时机，即便现在诺基亚也推出了几款和安卓机型相似的智能手机，但已难以追上主流厂商的步伐了。

所以诺基亚如果想要东山再起，就得好好地研发创新，抓住即将爆发的5G带来的机遇，少打一些感情牌，多开发一些大众需求高的产品。



电子版及二手咨询
添加二哥微信

闲鱼高玩技巧，轻松赚钱不被坑

随着生活水平的提高,家里物品更新速度越来越快,很多朋友就会选择在闲鱼APP上处理一些闲置物品或者低价去求购一些想要的物品。不过,闲鱼水深是众所周知的,那么今天闲鱼老司机来教大家一些闲鱼高玩技巧,教大家如何辨别闲鱼里的那些“牛鬼蛇神”,做到“四量换千金”。



关于出售物品

我想,很多朋友在闲鱼上面经历过出售物品时的坑,而且大多数情况联系客服都没办法得到有效解决,只能吃哑巴亏,我们来总结以下几点:

1. 令人恶心的“到手刀”:所谓的“到手刀”就是,物品寄出前和买家谈好价格,结果买家收到货后恶意挑剔,要求退还部分金额,否则退货差评并且找客服投诉,令人烦不胜烦。
2. 恶意退货:恶意退货是一种很“磨人”的事情,和买家谈好了价格,说明了物品成色情况后还遭受恶意退货,钱是小事儿,但是邮寄来回的时间和重新寻找买家的时间也够让人恶心很久。
3. 真货寄出,假货寄回:闲鱼上这种骗子还是非常多的,先二话不说地购买下来一个很贵的物品,然后收到货了,直接说卖家卖的假货,恶人先告状地找客服,接着强制退货,没有防备的话,基本就拿骗子无可奈何,而且客服会偏向于买家一方。
4. 恶意延迟收货:在闲鱼交易的过程中,很可能会碰到买家恶意延迟收货的情况,不过这种情况大多数是由于沟通问题造成,极少数情况是恶意卖家。
5. 被商家闲鱼脚本秒拍:现在闲鱼上面很多商家有秒货脚本,某件物品低于某个价位时会被瞬间购买。



那么面对以上的5类情况,如何才能稳定避坑呢?现在我们来分享一下卖物高玩技巧:

1. 在出售物品时,一定要如实客观地填写要出售物品的各种情况(损耗情况、损坏情况、成色状况、有什么问题等)
2. 填写完物品信息后,加上一句话:成色信息如上,请认真看完后再拍,有问题可以私聊,签收后非质量问题不接受任何形式的退换,不接受任何形式的到手刀,如没问题,请24小时内确认收货,感谢。
3. 发货的时候,用手机全程拍摄,仔细拍摄物品,然后拍摄物品放进快递柜或者邮递员那儿的视频。
4. 在交易过程中,和买家友善交流,即使碰到那种故意找茬的人,也不要发生言语冲突,屏蔽就好。

5. 如果买家超过48小时未确认收货,则可以电话提醒。

6. 碰到秒货商家,首先查看商家的评价,再主动和商家交流,如果信誉好,则可以出手,一般商家也是24小时内确认,如果无人回复,则不考虑出售。

以上的六点技巧,在进行售物时能避免绝大部分的坑,因为只要物品在出售时如实写了信息,然后注明了不接受到手刀和退货,那么买家就算故意找茬,也可以直接申请闲鱼客服仲裁;而全程拍摄视频,则能避免骗子恶意申请仲裁的情况,只要提供视频证据,闲鱼客服就是站在卖家这一边的。不过,任何交易过程中,最重要的还是沟通。



怎么低价稳妥收购心仪物品

说起来闲鱼上捡货,那么门道就有些可讲的了。由于现在闲鱼上有大量的商家使用秒货软件,那么现在低价捡漏肯定是困难一些的,但是也无妨,魔高一尺,道高一丈嘛。



首先,输入想要低价购买的物品,然后进行筛选,选择最新发布和自己的一个心理价位。一般来说,过时的电子产品能在官方指导价的四成到五成的价格购买到,而损坏的垃圾货则在一成的价格甚至更低能购买到。

如果能碰到最新发布的低价物品,未被秒货软件给秒掉,则第一时间和买家交流,咨询相关信息,如果合适,立马下手,犹豫就会白给。

如果在搜索过后没有遇到自己心理价位的物品也不用急,咱还有一招:主动发布相关物品的出售帖,但是,标题加上【求购】两个字,然后在内容里写上求购的心理价位,绝大部分情况会有卖家主动私聊你,并且以这个价位来出售。



闲鱼购物几大雷区:

1. 低价iPhone一定要慎买:如果不是手机高玩,在闲鱼上一定不要去轻易选择低于正常二手价格的iPhone机型,水深(原因太多就不细讲了)。
2. 二手高端耳机和音响慎买:闲鱼上有非常多的二手高端耳机都是DIY单元的,如果卖家没有相关的京东或者淘宝官方店购买记录,耳机上的编号也核对不上的话,基本可以不考虑,因为高仿DIY耳机和正品区别非发烧级玩家很难辨别。
- 而二手的高端音响,没有官方店的购买记录和官方盖章保修卡也不用考虑,以JBL为例,现在闲鱼上充斥着非常多的JBL假货,外观完全一致,有些甚至连编码都能做,但是内部接线有很大差别,不拆开看的话难辨真假。
3. 千万不要在闲鱼上购买游戏账号:闲鱼上现在有很多账号卖家,但是真正会老实交易的账号卖家非常非常少,以Switch数字账号为例,可以确定的是,闲鱼上面9成的Switch数字账号卖家都是骗子,尤其是商家,一般诈骗的套路是:在购买后的确会给买家提供账号信息,而且核对无误,但是在买家确认收货后的三个月后,卖家会将账号找回,由于购买时间久远,是无法在淘宝上申请交易维权的,而且就算再致电闲鱼客服,客服也无法对骗子进行有效的惩罚。



总结:切不可贪心

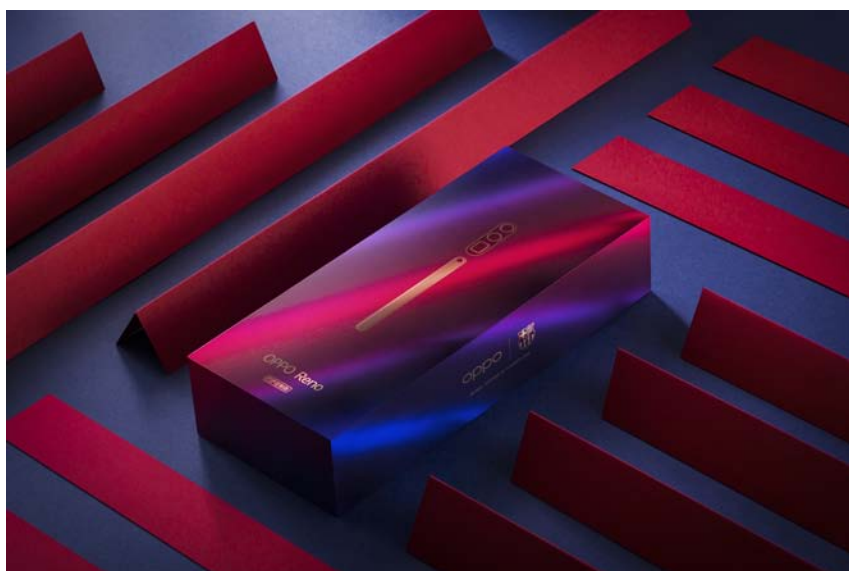
闲鱼套路多,但在交易时,细心,谨慎,不贪心,友善的交流方式,往往能规避绝大多数的坑。同时,电脑报的官方自营店也有很多高性价比二手数码产品,欢迎大家到店选购。如果大家还有二手数码产品方面的问题需要咨询,还可以联系电脑报二哥。

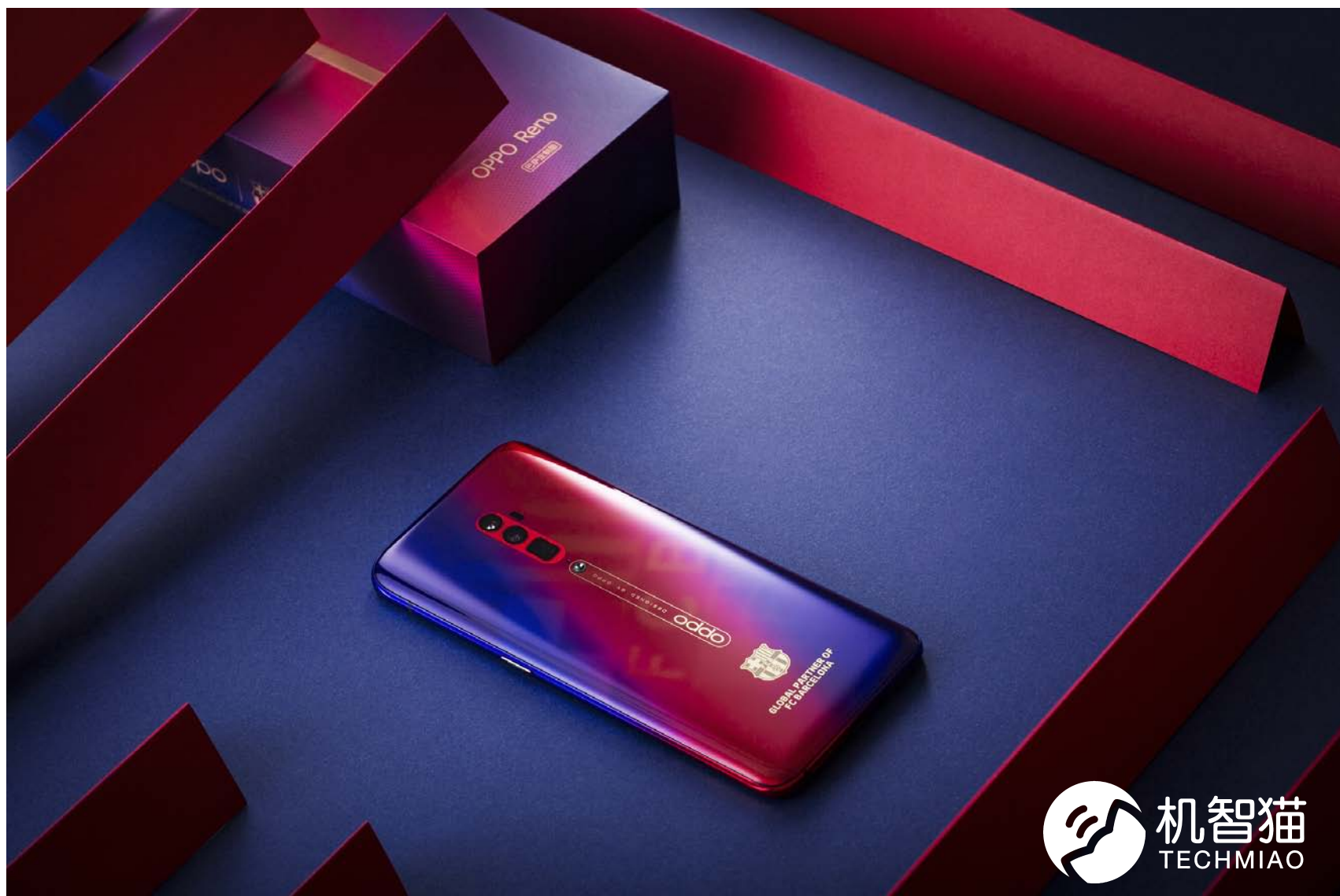


电子版及二手咨询
添加二哥微信

美图欣赏

OPPO Reno 巴萨定制版





红色和蓝色相撞,具有鲜明的巴萨血统



采用后置4800万像素三摄



背面的渐变效果延伸到金属中框